МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

«УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ ТА РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ»

Харків 22-25 жовтня 2014 року

Посвідчення № 153 від 05.03.2014
http://ekon.uipa.edu.ua/

Українська інженерно-педагогічна академія
Департамент економіки та міжнародних відносин ХОДА
Брянський державний технічний університет
Українська державна академія залізничного транспорту
Національний авіаційний університет
Рада молодих учених при Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України
Рада молодих вчених української інженерно-педагогічної академії

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

«УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ ТА РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ»

Харків 22-25 жовтня 2014 року

Посвідчення № 153 від 05.03.2014
http://ekon.uipa.edu.ua/

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова оргкомітету:

Коваленко О.Е. – доктор педагогічних наук, професор, ректор Української інженерно-педагогічної академії

Співголови оргкомітету:

Тарасюк А.П. – доктор технічних наук, професор, перший проректор з науково-педагогічної роботи Української інженерно-педагогічної академії

Лазарєв М.І. – доктор педагогічних наук, професор, проректор з наукової роботи Української інженерно-педагогічної академії

Ареф'єва О.В. – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки і підприємництва Національного авіаційного університету

Прохорова В.В. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії

Члени оргкомітету:

Woźniak Leszek - prof.dr hab.inż., katedra przedsiębiorczości, zarządzania i ekoinnowacyjności (zo), politechnika rzeszowska im. I. Łukasiewicza.

Амосов О.Ю. – д.е.н., професор кафедри економіки і фінансів, перший заступник директора Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Гавкалова Н.Л. – д.е.н., професор, завідувач кафедрою публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету

Дикань В.Л. – д.е.н., професор кафедри економіки, організації і управління підприємством Української державної академії залізничного транспорту

Кулагіна Н.О. – д.е.н., професор кафедри економіки, організації виробництва, управління Брянського державного технічного університету

Кузьминчук Н.В. – д.е.н., доцент Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Майборода О.Є. – к.е.н., начальник управління економічного моніторингу розвитку регіону Департаменту економіки і міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації

Попов С.В. – д.т.н., старший науковий співробітник, головний науковий співробітник Харківського національного університету радіоелектроніки, заступник голови Ради молодих учених при Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України, голова Харківської обласної ради молодий вчених і спеціалістів

Фоменко А.В. – к.е.н., старший викладач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії, голова Ради молодих вчених Української інженерно-педагогічної академії, член Ради молодих учених при Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України

Цопа Н.В. - д.е.н., професор кафедри економіки і організації виробництва Національної академії природоохоронного та курортного будівництва

Чебанова Н.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Української державної академії залізничного транспорту

Штангрет А.М. - д.е.н., завідувач кафедрою обліку і аудиту у ВПК Української академії друкарства

Якименко Н.В. - д.е.н., доцент кафедри економіки, організації і управління підприємством Української державної академії залізничного транспорту

ОСВІТНІ ПОСЛУГИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Коваленко Олена Едуардівна,
д.пед.н., проф., ректор Української інженерно-педагогічної академії

На сучасному етапі людське суспільство знаходиться у перехідному періоді від індустріальної стадії розвитку до інформаційної. Найбільш вагомим ресурсом інформаційної економіки, що забезпечує їй конкурентні переваги, є людський капітал, у якому акумульовані кваліфікація та талант, уміння людей, їх інтелект. Саме ці особливості характеризують цей етап розвитку як економіку знань. Всі трансформації, які супроводжують цій перехід (зміна людських потреб, зміна акцентів в економці, зміна взаємовідносин у суспільстві та економіці та ін.), безумовно стосуються й відношення до освіти, очікувань від освіти, тобто змінюється роль освіти. Тепер недосить отримати знання один раз за період навчання у вищому навчальному закладі на все життя тому, що зовнішнє середовище швидко змінюється, зростає обсяг інформації, яка потребує аналізу.

Проблеми, що пов’язані з переходом до нового витка розвитку – економіки знань, ролі вищої освіти у цьому процесі досліджують М. Блауга, О. Вільямсон, В. Геєць, Дж.Гелбрейт, Е. Денісон, П. Друкер, І. Кант, Я. Корнай, В. Кремень, Ф.Махлуп, Е. Меркулова, У. Петті, Д. Рісмен, Т.Сакайя, В.Семиноженко, А.Сміт, Р. Солоу, Дж.Стиглиця, Т. Стюарт, Н. Тарнавська, В. Ткаченко, Е.Тоффлер, Л. Федулова, П. Ховітт, Д. Шнайдер, Т. Шульц та інші.

Одним з системних елементів економіки знань є освіта. У сучасній економіці освіта розглядається як форма інвестицій у людський капітал, від

якої залежить його якість і ефективність виробництва. Значно повніше сучасні тенденції її розвитку позначилися в концепції безперервного навчання. Із розвитком суспільства, в якому наука дійсно стає продуктивною силою, а інформація і знання — найважливішим ресурсом, працівники з відповідним рівнем здібностей, освіти, кваліфікації, вмінням і готовністю до їх постійного підвищення формують інтелектуальний ресурс країни.

На сучасному етапі розвитку світовій економічної системи вирішується - буде та, чи інша країна у майбутньому належить до високорозвиненого суспільства, чи до сировинної бази.

Україна має досить значні передумови становлення економіки знань: високорозвинений науковий потенціал, високий рівень освіченості громадян. Наявність цих конкурентних переваг сприятиме інтегруватися державі у світову систему економіки знань, адаптуватися на ринку освітніх послуг, закріпити свої позиції у напрямку створення та виробництва освітнього продукту, надання освітніх послуг.

В сучасної науковій літератури немає чіткого визначення поняття «освітній продукт», його часто замінюють поняттям «освітні послуги». Як що розуміти що вища освіта – специфічна галузь ринкової економіки, а вищі навчальні заклади, які продукують освітні послуги, створюють приватні і суспільні блага, виступають на ринку в якості учасників обміну, то продуктом цих суб'єктів й будуть освітні послуги – передані цінності, вміння та знання. Особливістю освітнього продукту є те, що абітурієнти і вищі навчальні заклади, як суб'єкти ринку освітніх послуг, не мають повної інформації: абітурієнти щодо якості освітнього продукту обраного вищого навчального закладу, а ВНЗ щодо здатностей абітурієнтів. Оцінити якість освітнього продукту «покупець» зможе тільки через 5 та більше років. Вирішення цього питання можливо при одночасному вдосконаленні системи середньої освіти та створення конкурентного середовища серед ВНЗ, яке

примусить освітні установи адаптувати освітній продукт до сучасних потреб ринку.[3]

Система вищої освіти України охоплює майже 2,5 млн студентів. В Україні функціонує 854 вищих навчальних заклади, в яких здобувають освіту 2 млн 491 тисяча студентів. Ситуація, яка склалась на ринку освітніх послуг, безумовно, потребує змін. Тому протягом останніх років мова йде про реформування вищої освіти та всього сектору економіки, який пов'язан з освітнім продуктом. Згідно з Національною стратегією розвитку освіти в Україні на 2012-2021 роки, інтеграція України у світовий освітній простір вимагає постійного вдосконалення національної системи освіти, пошуку ефективних шляхів підвищення якості освітніх послуг, апробації та впровадження інноваційних педагогічних систем, реального забезпечення рівного доступу всіх її громадян до якісної освіти, можливостей і свободи вибору в освіті, модернізації змісту освіти і організації її адекватно світовим тенденціям і вимогам ринку праці, забезпечення безперервності освіти та навчання протягом усього життя, розвитку державно-громадської моделі управління.

Сумний досвід ринкових трансформацій свідчить про суттєве зниження якості освітньої діяльності і формування робочої сили, в тому числі її найбільш висококваліфікованої частини. Кожна ланка освіти, яка формує відповідні виробничі чи соціальні ресурси, має задовольняти вимоги «замовників» у кваліфікованих професійних кадрах. Отже, для забезпечення високих і стійких темпів економічного росту країни потрібні інженерно-педагогічні кадри, які можуть працювати в сучасному ринковому середовищі. Формування стратегії розвитку інженерно-педагогічного закладу має базуватися на принципах інноваційних технологій навчання і потребує впровадження окремих її підсистем формування та розвитку інноваційно-активної особистості. [1, 2]

Стратегічний розвиток вищих навчальних закладів є невід'ємною складовою їх діяльності на ринку освітніх послуг в сучасних умовах. Керівництво будь-якого навчального закладу має сьогодні визначити перспективи подальшої діяльності, розширювати ринкову нішу та виходити на нову, проводити роботу щодо напрацювання ключових показників ефективності.

Література

1. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки [електронний ресурс]http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf.
2. Коваленко О. Е., Брюханова Н. О., Мельниченко О. О. Концепція професійно-педагогічної підготовки студентів інженерно-педагогічних спеціальностей // Проблеми інженерно-педагогічної освіти: Зб. наук. пр. Х.: УИПА, 2005. № 10. С. 7-21.
3. Проблеми економіки освіти в Україні [Текст монографії]: Колективна монографія за ред. д.п.н., проф. Коваленко О.Е. - Харків, видавництво «НТМТ», 2014. - 158 с.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Алексеева Татьяна Ивановна
к. е. н, доц. каф. «Экономики предприятия и экономической теории» Харьковского торгово-экономического института КНТЭУ
e-mail: t.i.alekseeva@gmail.com

Дерейко Юлия Александровна,
Солдатенкова Татьяна Викторовна
студ. группы ОА-12
Харьковского торгово-экономического института КНТЭУ

Потенциальный дефицит продовольствия является едва ли не самой старой из всех глобальных проблем, с которыми человечество столкнулось на современном этапе своего развития. Продовольственная проблема с годами не теряет своей актуальности. Её суть заключается в несоответствии

растущего спроса населения на продукты питания и возможностей сельскохозяйственного производства, ограниченного имеющимися земельными и водными ресурсами и уровнем развития самой отрасли.

Научное исследование продовольственной проблемы человечества имеет глубокие исторические корни на всех этапах эволюции, начиная с классиков до современных ученых-экономистов.

Впервые важность продовольственной проблема обосновал английский экономист и публицист Томас Мальтус еще в 1798 г. в своей книге «Опыт о законе народонаселения». Он утверждал, что численность населения увеличивается в геометрической прогрессии, а производство продуктов питания – в арифметической. По его взглядам, именно этот разрыв и является причиной многих общественных бед – бедности, голода, эпидемий, войн [1].

Основная причина голода – региональные, социальные, экономические и другие виды неравенства, которые проявляются не только в распределении продовольствия, но и в доступе к средствам производства и занятости. Нехватка продовольствия также связана с рядом других вопросов, таких как: рост населения; экономический кризис; засухи и неурожаи; уровень развития сельскохозяйственного производства; роль отечественного производителя и соотношение экспорта/импорта продукции.

Исходя из уровня обеспеченности продовольствием в мире можно выделить четыре зоны:

1) страны Западной и Северной Европы, Северная Америка, Япония – индустриальные зоны, в которых наблюдается высокий уровень обеспечения продовольствием;

2) страны Южной Европы и Средней Азии и страны АСЕАН – уровень продовольственного обеспечения приближается к норме, установленной ВОЗ ООН;

3) Восточная Европа и бывший СССР, а также Индия, Египет, Индонезия – отклонения от нормы находятся на допустимом уровне;

4) развивающиеся страны Африки и Латинской Америки, в которых население испытывает не только всю тяжесть продовольственного кризиса, но и просто голод.

Для решения продовольственной проблемы необходимо осуществить следующие меры:

– увеличить производство продовольствия на основе интенсификации производства и защитить региональные рынки от международной конкуренции;

– развить биотехнологии и обеспечить доступ всех стран к результатам исследований и достижений в этой области;

– обеспечить стабильные доходы всех слоев населения;

– провести реформы, направленные на более эффективное развитие сельского хозяйства [2].

Решение проблем голода не требует научных прорывов или революционных открытий. Те знания, инструментарий и подходы, которые мы имеем на сегодняшний день, плюс политическая воля могут решить эту проблему. Прекрасным подтверждением тому служат достижения Бразилии. За последнее десятилетие эта латиноамериканская страна сократила число голодающих на треть, «вытащив» из крайней бедности 24 миллиона человек и сократив уровень истощения голодающих на 25 %. Другие страны также достигли значительных результатов. Китай и Россия в определенный период времени получали продовольственную помощь Всемирной продовольственной программы ООН. Теперь они входят в число тех стран, которые предоставляют продовольствие наибеднейшим странам по классификации ООН. Многие страны, сотрудничая с ФАО (Всемирной продовольственной организацией) уже решали проблему голода, используя проверенные и надежные стратегии [3].

Мировая продовольственная проблема относится к числу острейших глобальных проблем, стоящих перед человечеством. Решение этого вопроса

являющегося вызовом, и по существу трагедией современной цивилизации с ее достижениями в области науки и техники, уровнем развития производительных сил, возможностями производства продуктов питания, вот уже несколько десятилетий находится в центре внимания мирового сообщества.

Литература

1. Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения. – Киев: Основы, 1998. – 535 с.
2. Четыре пути решения продовольственной проблемы - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tainy.net/43425-chetyre-puti-resheniya-prodovolstvennoj-problemy.html
3. Голод: Самая масштабная, но решаемая проблема мира – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wfp.org/истории/голод-самая-масштабная-но-решаемая-проблема-мира

ГЛОБАЛЬНІ ЕНЕРГЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Алєксєєва Тетяна Іванівна, доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ
e-mail: t.i.alekseeva@gmail.com

Петік Оксана Миколаївна, студентка Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Однією з характерних особливостей сучасного світу є загострення глобальних проблем, які за своїм характером не обмежуються національними кордонами, і від вирішення яких залежить майбутнє людства.

Зараз, як ніколи гостро постало питання про те, яким буде майбутнє планети в енергетичному плані. Людству потрібна енергія, причому потреби в ній збільшуються з кожним роком. Щорічне споживання енергоресурсів перевищує 10 млрд. т умовного палива (для порівняння ця цифра у 60-х роках XX ст. становила 2,7 млрд. т). Енергетичний баланс світу на 60 %

складається з нафти й газу, запаси яких швидко вичерпуються й не відновлюються[2].

У 1980 році вважалося, що світові запаси нафти складають 683 млрд. барелів нафти. З тих пір у світі видобули 795 млрд. барелів, а станом на кінець 2011 року експерти підрахували, що в світі було видобуто 1,8 тис млрд. барелів нафти. Загалом аналітики британського центру The Chatham House прогнозують, що світових запасів нафти вистачить ще на 54 роки[4].

За даними експертів відомо, що світовий попит на газ в теперішній час становить 3,1 трлн кубометрів на рік, цей показник щорічно зростає на 2,5% і до 2020 року, за оцінками експертів, складе 4,5 трлн кубометрів. Таким чином, щорічний світовий попит на газ до 2020 року може зрости на 45%. На думку багатьох експертів, при нинішніх темпах видобутку запасів газу в світі вистачить на 250 років [5.

Одним із шляхів вирішення енергетичної проблеми є розробка екологічно безпечних способів одержання енергоресурсів, пошук енергетичної сировини на основі нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. Найбільш перспективним для цього є виробництво енергії з використанням таких ресурсів, як енергія вітру, сонця, енергія біомаси, геотермальна енергія тощо [1].

За підрахунками вчених, загальний вітроенергетичний потенціал Землі в 30 разів перевищує річне споживання електроенергії в усьому світі. Однак, використовується лише мізерна частка цієї енергії. Уже сьогодні в Данії вітроенергетика покриває близько 2% потреб країни в електроенергії. У США на декількох станціях працює близько 17 тисяч вітроагрегатів загальною потужністю до 1500 Мвт. [4]

Світовий океан містить велетенський енергетичний потенціал. Це, по-перше, енергія Сонця, поглинута океанською водою, що виявляється в енергії морських течій, хвиль, прибою, різниці температур різних шарів морської води і, по-друге, енергія тяжіння Місяця й Сонця, яка спричиняє морські

припливи й відпливи. Використовується цей великий і екологічно чистий потенціал ще вкрай мало. На експериментальних електростанціях навіть невеликі хвилі висотою 35 см примушують турбіну розвивати швидкість понад 2 тис. обертів за хвилину. Метрової висоти хвиля забезпечує від 25 до 30 кВт енергії, а в деяких частинах Світового океану, наприклад, у Тихому океані, можна одержати до 90 кВт. Вчені дійшли до висновку, що їх енергетичний баланс (співвідношення одержаної та затраченої енергії) може бути більш високим, ніжу деяких АЕС і ТЕС, що працюють на вугіллі та нафті [4].

Сонце також є найпотужнішим джерелом екологічно чистої енергії. На кожний квадратний метр поверхні земної атмосфери падає 1300 Вт сонячної енергії. Використання лише 0,5 % енергії Сонця можливо забезпечити всі сьогоднішні потреби світової енергетики, а саме одержання електроенергії, побутового тепла, високотемпературного тепла в промисловості, на транспорті [4].

Одним з ефективних способів отримання енергії може стати використання в якості палива твердих побутових відходів (ТПВ). Експертами було підраховано, що при спалюванні однієї тонни відходів можна одержати 1300-1700 кВт / год. теплової енергії або 300-550 кВт / год. електроенергії.

Отже, енергетична криза як одна з глобальних проблем сучасності свідчить, що розвиток цивілізації на Землі у XXI ст. характеризувався стрімким ростом енергоспоживання. Людство впритул наблизилося до межі вичерпання енергоресурсів. Невтішні прогнози про закінчення покладів нафти та газу повинні стимулювати людство до активних дій, вже зараз потрібно розробляти та впроваджувати альтернативну енергетику, яка не просто дасть нам енергію, а ще буде екологічно чистою та безпечною.

Література

1. Про альтернативні джерела енергії: Закон України від 20.02.2003 № 555-IV
2. Політологія: Підручник/Дзюбко І.С., Левківський К.М., Андрущенко В.П. / К.: Вища школа. – 1998. – 304 с.

3. Екологія: підручник / Г. Т. Васюкова, О. І. Грошева. - К.: Кондор, 2009. - 524 с.
4. Дослідження: світових запасів нафти вистачить на 54 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tyzhden.ua/News/61870
5. Світове споживання газу до 2020 року може збільшитись на 45%.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/

ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Алексєєва Тетяна Іванівна
к. е. н., доц. каф. економіки підприємства
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ
e-mail:t.i.alekseeva@gmail.com

Плехневич Анна Вікторівна
Шостак Юлія Миколаївна,
студентки групи ТМ-11
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Підвищення рівня життя, зміни структури людства призвели до стрімкого розвитку сфери послуг у світовій економіці. Сфера послуг є однією з найважливіших і швидко розвиваючих складових сучасної економіки. Так, у розвинених країнах світу частка сфери послуг в структурі ВВП перевищує 70%, і зайнято в ній близько 60% робочої сили [1].

Трансформація змісту і природи міжнародного ринку послуг зумовлена низкою чинників, що супроводжують процеси глобалізації і є її яскравими ознаками: науково-технічний прогрес, розвиток інформаційних технологій та Інтернету, поширення процесів транснаціоналізації світової економіки, політики лібералізації та зростання мобільності факторів виробництва.

Міжнародний туризм України є одним з перспективних напрямів розвитку світового господарства. В умовах нестабільності економіки України підвищення ефективності функціонування цієї галузі набуває особливої

актуальності, беручи до уваги її вплив на прибутковість та розвиток різних сфер суспільного виробництва, розв’язання широкого спектра соціально-економічних проблем країни.

Проблеми розвитку привабливості України в сфері туризму були підняті в наукових роботах багатьох вчених, зокрема у працях В. Я. Гаврана [2], який досліджує формування привабливості рекреаційно-туристичних комплексів з метою залучення інвестицій в розвиток туризму, А. В. Мокляка [3], який наводить оцінку та систематизацію чинників, що визначають привабливість комплексу міжнародного туризму України для іноземців тощо.

За фінансовими надходженнями туризм піднявся на достатньо високий рівень і поступається в цьому компоненті лише нафтовидобувній та автомобілебудівній промисловості. Розвиток цієї сфери сприяє підвищенню рівня освіти, вдосконаленню системи медичного обслуговування населення, впровадженню нових засобів поширення інформації тощо.

Важливою рисою трансформації ринку туристичних послуг є те, що основним фактором виробництва на ньому стає вже не робоча сила, а інформація, що відповідає формуванню «нової економіки».

Україна має перспективи швидкого розвитку в міжнародному туризмі, що забезпечують такі аспекти: спрощення прикордонних формальностей; відміна обмежень на ввіз валюти; введення єдиної візи на декілька країн (Шенгенська домовленість); будівництво доріг, готелів; широка реклама об'єктів туризму; помірна ціна на туристичні послуги тощо. Важливе значення для розвитку міжнародного туризму мають туристичні ресурси, в тому числі привабливість історичних та культурних пам'ятників, які обумовлюють і визначають найважливіші соціально-економічні показники діяльності туризму.

Успішність функціонування національної туристичної індустрії залежить, в основному, від ефективної системи управління та координації

всіх компонентів туристичної привабливості, а саме: від туристичних ресурсів та інфраструктури до залучення інвестицій в їх розвиток та якісного обслуговування.

Але також треба звернути увагу на транспортну інфраструктуру. Незважаючи на загальне збільшення довжини асфальтованих доріг, проблемою залишається стан та якість дорожньої системи України. При цьому збільшується рівень технічного зносу основних засобів транспорту, особливо авіаційного і залізничного, що більше підсилює кризовий стан індустрії.

Таким чином, в умовах глобалізації світової економіки сфера послуг набуває динамічного розвитку та стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, піднесення добробуту населення. Економічна глобалізація, а також розвиток регіональних інтеграційних процесів дедалі більшою мірою стирають кордони між «внутрішніми» та «зовнішніми» послугами, а також межі в торгівлі між ними.

Отже, Україна має багато передумов та перспектив, щоб стати одним з передових туристичних центрів світу. Однак сучасний стан вітчизняної туристично-рекреаційної галузі свідчить про те, що ефективність діяльності цієї галузі стримується через невирішеність низки проблем. Активна співпраця з провідними міжнародними організаціями та розумна політика влади в даному напрямку допоможе туристичній сфері стати потужною індустрією в нашій країні.

Література

1. Мельник Ю. Міжнародний ринок послуг в умовах транснаціоналізації економіки / Ю. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – № 3. – С. 84–94.

2. Гавран В. Я. Управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно-туристичній сфері / В. Я. Гавран. – Львів, 2012. – 203 с.

3. Мокляк А. Туристські ресурси для потреб іноземного туризму в Україні (в контексті українсько-польських туристичних зв'язків / А. Мокляк. – Київ, 2013. – 206 с.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Алєксєєва Т. І., к.е.н., доц. кафедри ЕП і ЕТ Харківського торгово - економічного інституту КНТЕУ

Пономарьова І. М.
студентка Харківського торгово - економічного інституту КНТЕУ
e-mail: 17irisha17@rambler.ru

Глобалізація стала однією із найбільш впливових сил, які визначають подальший хід розвитку нашої планети, зачіпає всі сфери громадського життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку тощо.

Безперечно, глобалізація містить як позитивні, так і негативні аспекти. Її позитивний вплив повя'заний з ефектом конкуренції, до якої вона неминуче веде, а негативний – з потенційними конфліктами, які можуть стати невід'ємною її частиною [1].

Поступове включення України в процес глобалізації обумовлює виникнення широкого кола проблем. Серед них, на погляд авторів [2], головними є:

– принципова трансформація місця й ролі людини як суб'єкта економічних відносин, тобто з підпорядкованої, пасивної, другорядної вона стає вирішальним фактором, який забезпечує стійкість і конкурентоспроможність економіки в цілому;

– надання економічної безпеки державі в умовах глобалізації світової економіки, тобто мінімізацію зовнішніх ризиків, пов'язаних із диференційованістю розвитку окремих країн;

– урахування екологічного вектора глобалізації, що само по собі є загрозою і для людства в цілому, і для стабільного розвитку національної економіки.

Процес глобалізації за своїм змістом і структурою є складним та неоднозначним. На сьогодні, спостерігаються значні розбіжності в роботах фахівців, які займаються цією проблемою. У працях K.H. O'Rourke, J.G. Williamsona, R.T. Robertsona, K. Omae, В. Коллонтай, Г.В. Казаченко, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко є дискусійні позиції щодо сутності, етапів розвитку, основних чинників, проявів глобалізації, її взаємодії із суспільним та економічним життям [3].

Виходячи із зазначеного, метою роботи є узагальнення сучасних наукових поглядів і суперечностей процесу економічної глобалізації.

Глобалізація є комплексним процесом, який охоплює паралельно три основні процеси: по-перше, зменшення перешкод для економічної, політичної та культурної взаємодії країн; по-друге, утворення більш гомогенного економічного, політичного та культурного просторів; по-третє, розвиток структур глобальної керованості.

Водночас слід зауважити, що глобалізація значно пов'язана із формуванням засад постіндустріального суспільства. У такому суспільстві вирішальну роль відіграє розвиток не просто сектору послуг, а, передусім, секторів, пов'язаних із всеосяжною інформатизацією суспільства та продукуванням знань. Саме цей тип економічної організації за своїм змістом є таким, що не визнає вузьких національних рамок і об'єктивно потребує глобального економічного простору [2].

Цей процес має велику кількість суперечностей та позитивних і негативних чинників, що в сукупності формують джерело загрози для безпеки рівноваги економічних систем. Поняття «рівновага економічної системи» досить чітко сформульовано: по-перше, це певний стан стабільності під впливом рівних протилежних сил; по-друге, стан економіки, за якого усталені в ній кількісні пропорції забезпечують гармонійне поєднання товарних і грошових потоків, стабільність цін та задовільне функціонування економічного апарату; гармонія у співвідношенні

економічних одиниць і сил або як відсутність диспропорцій між ними; по-третє, такий стан економічної системи, коли жоден із численних її учасників не зацікавлений у зміні такої ситуації, оскільки при цьому він може нічого не виграти, а навпаки, програти [4].

На сьогодні існує досить багато проблем, пов'язаних з глобализіцією економічних систем: універсальні проблеми політичного й соціально-економічного характеру; проблеми переважно природно-економічного характеру; проблеми соціального характеру; проблеми екологічного характеру; проблеми інформаційного характеру; проблеми технологічного характеру; проблеми науково-інтелектуального характеру; проблеми змішаного характеру.

З метою вирішення вказаних проблем на глобальному рівні необхідно створити системи управління глобальним розвитком і розробити механізми його реалізації, в результаті чого людство перейде до якісно нової еволюційної стадії розвитку. При цьому базою глобального управління повинна стати обґрунтована концепція глобальної економічної безпеки [2].

Отже, ґрунтуючись на сучасних дослідженнях проблем глобалізації, можна зробити висновок, що досить перспективним і необхідним для вивчення і дослідження є напрямок забезпечення безпеки економічних систем,оскільки процес глобалізації є незворотнім і є об'єктивним етапом розвитку світової економіки.

Література

1. Губар Н.П. Глобалізація: плюси та мінуси /Н.П. Губар // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – С. 39-42.

2. Фоміна М.В. Глобальна економічна безпека: сутність і тенденції / М.В. Фоміна, І.Г. Мішина// Вісник ДонНУЕТ. – 2010. – 79с.

3. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. - К: Лібра, 2003. - 280с.

4. Глазьев С. Об антикризисной стратегии России / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2009. – № 6 – С. 3-37.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРИИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Алексеева Татьяна Ивановна, к.э.н., доц. кафедры экономики предприятия и экономической теории Харьковского торгово-экономического института КНТЭУ
e-mail: t.i.alekseeva@gmail.com

Тиханская Ирина Александровна, студентка Харьковского торгово-экономического института КНТЭУ

В сегодняшнем мире все чаще стоит вопрос о процессе глобализации ее последствиях и проблемах для общества. В широком смысле глобализацию можно понимать как интеграцию политической, культурной, экономической и социальной жизни стран мира.

С одной стороны последствия этого необратимого процесса предоставляют человечеству множество преимуществ, но с другой стороны порождают большое количество проблем и противоречий.

В XXI веке под глобализацией понимается огромное увеличение масштабов мировой торговли и других процессов международного обмена в условиях все более открытой, интегрированной, не признающей границ мировой экономики. Речь идет, таким образом, не только о традиционной внешней торговле товарами и услугами, но и о валютных потоках, движении капитала, обмене технологиями, информацией и идеями, перемещении людей.

Это значит, что ведущую роль в экономическом регулировании играет мировой рынок, а национальные рынки попадают под его влияние и контроль. При этом на данный момент глобализация приобрела именно рыночный характер, базируется на ценностях рыночной экономики, т.е. выступает как глобальный либерализм, который обладает полной силой и властью. [1]

Развертывание процесса глобализации несет в себе противоречивое влияние на национальные экономики и на современное мировое хозяйство в целом.

Однозначно оценить влияние глобализации на мировые процессы нельзя. Преимуществами глобализации является ее способность:

- углублять международное разделение труда;
- эффективнее распределять средства и в конечном итоге способствовать повышению качества трудовой жизни, расширению жизненных перспектив населения (при более низких для него затратах);
- осуществлять экономию на масштабах производства, потенциально может способствовать снижению цен, а значит, устойчивому экономическому росту, повышению уровней занятости и жизни;
- повысить уровень производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространять передовую технологию, а также усилить конкурентное давление в пользу непрерывного введения инноваций в мировом масштабе.

Кроме того, глобализация может способствовать свободному и широкому распространению капиталов, росту зарубежных инвестиций, расширению возможностей для развития инфраструктуры.

Однако глобализация несет с собой не только преимущества, но и недостатки, негативные последствия и потенциальные проблемы. Она сопровождается:

- взаимозависимостью финансовых рынков;
- ростом спекулятивных валютных потоков между государствами и вторичных финансовых рынков;
- платежной и торговой разбалансированности, что в совокупности значительно ограничивают возможность формулировки независимой макроэкономической политики на национальных уровнях. [2]

И так, несмотря на общую тенденцию усиления процессов глобализации, в последний период, далеко не все страны оказались в выигрыше. Причиной этому всему является все растущее различия в структурных сдвигах в экономике.

Процессы глобализации развертываются с разной степенью интенсивности в различных регионах мира и между различными группами стран. Наиболее активно вовлечен в эти процессы промышленно развитые страны и «новые индустриальные страны», получая основной выигрыш от глобализации. [3]

Таким образом, глобализация мировой экономики создает реальные проблемы для многих стран, усиливая некоторые тенденции, характерные для рыночной экономики в целом. Однако глобализация представляет собой объективный, необратимый процесс, развивающийся в соответствии с определенными закономерностями. Бороться с глобализацией - все равно, что пытаться остановить процесс. Поэтому в современных условиях особенно актуальным становится проведения адекватной социальной политики, осуществления финансового контроля и регулирование со стороны государства, а также улучшения международной координации экономической политики с целью смягчения негативных последствий глобализации и использования тех возможностей, которая она представляет для ускорения экономического развития.

Литература

1. "О текущем моменте" № 2 (109), март 2013 года, Глобализация: начало нового этапа [электронный ресурс].-Режим доступа: http://www.razumei.ru/files/VP/pdf/analytics/2013/20130401_tek_moment02109.

2. Майкл Д. Интрилигейтор. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции // Глобализация мировой экономики. 2008. №6

3. Субботина А. Перспективы глобального рынка // Мировая экономика и международные отношения. 2007. №1. С. 14-22.

СУЧАСНИЙ СТАН ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Гавкалова Наталія Леонідівна
д.е.н., професор, зав. кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки

Матвієнко Каріна Олександрівна
аспірант 1 року навчання кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки

Сьогодні організаційна культура підприємства стає управлінським феноменом, оскільки набуває вагомого впливу на формування стратегій його розвитку. Сучасний менеджмент надає перевагу вивченню та дослідженню питань організаційної культури, так як формування правильного корпоративного духу на підприємстві підвищує ефективність роботи та його конкурентоспроможність, що і обумовлює актуальність дослідження.

Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, які досліджували культуру організації та її типи слід виділити М. Вебера, О. Виханського, М. Виноградського, І. Гурова, Е. Дюркгейма, М. Козловський, Р. Мілтона, А. Наумова, Т. Парсонса, Ю. Палеха, Т. Пітерс, Г.Чайка, Л. Шморгун та інші.

Метою статті дослідження є визначення основних типів та елементів організаційної культури з урахуванням їх реалізації на вітчизняних підприємствах.

Класифікація елементів організаційної культури виконується за різними характеристиками, і, як правило, багато в чому залежить від цілей того дослідження. "Реактивна" частина культури організації – та її частина, що відносно статична, розділяється на елементи відповідно до джерел виникнення та форм прояву організаційної культури. Тоді "проактивними"

елементами культури вважаються її носії – індивіди, групи й підгрупи індивідів.

Для опису форми прояву організаційної культури деякі автори звертаються до таких категорій, як: традиції, сприйняття реальності, часу й простору, форма лідерства в організації й ін. Оскільки як джерела, так і форми прояву організаційної культури безпосередньо взаємозалежні в процесі відтворення культури, і ті, і інші елементи, що становлять різноманіття організаційної культури, найчастіше розглядаються в комплексі.

Приміром, такі класики теорії корпоративних культур, як Т. Дня й А. Кеннеді, основними елементами культури називають ділове середовище, цінності, героїв, обряди й ритуали, а також систему культурної комунікації [1].

Залежно від характеру впливу організаційної культури на загальну результативність діяльності підприємства можна виділити "позитивну" і "негативну" культуру організації.

Позитивна культура, по визначенню, стимулює результативність діяльності підприємства або її розвиток. Вона дозволяє об'єднати співробітників у єдину команду для досягнення бізнес цілей, сприяє збільшенню продуктивності праці, дає можливість створити систему ефективно працюючих моральних стимулів, тому що засновано на головних виробничих устремліннях людини. Негативна культура перешкоджає ефективному функціонуванню й розвитку підприємства[2].

Більшість підприємств захоплюються формою або взагалі не приділяють увагу цілеспрямованому формуванню організаційної культури.

Так, менеджери українських підприємств, відповідаючи на запитання про стан організаційної культури, починають перераховувати зовнішні атрибути (одяг офісного стилю, поздоровлення із днем народження, випуск корпоративної газети, прапори й т. д.). Але рідко, хто міг сказати, наскільки співробітники його підприємства інформовані про перспективні, і навіть

найближчі цілі свого підприємства, методи стимулювання окремих співробітників за успіхи в роботі, основні принципах роботи із клієнтами, ефективні методах проведення ділових нарад, використовувані при рішенні бізнес-завдань.

Норми й правила поведінки на підприємстві лише тоді можна назвати позитивно організаційними, коли вони приймаються всіма, усвідомлюються як доцільні для спільної справи. В іншому випадку уведені правила ведуть до значних втрат часу, сил і приносять негативні результати [3].

Менеджери сучасної України, незалежно від того, чи працюють вони в державному, змішаному або ринковому секторі, розглядають завдання формування організаційної культури як один з найважливіших, визначальних напрямів успішного розвитку бізнесу. Але, поки мало що робиться в цьому напрямку, тому що керівники вітчизняних підприємств більше переймаються швидкістю виконання робіт при мінімальних витратах, чим ініціативністю підлеглих, яка ґрунтується на додаткових стимулах. Недосконалість правової бази України, відсутність розвинутої системи, устояної культури й чіткого стандартного механізму виконання контрактів як каналів передачі пучків правочину, також приводить до певних порушень формальних правил, установлених владою, і надає можливість порушувати ті неформальні норми, які зложилися в діловому середовищі. Наприклад, менеджери вітчизняних підприємств будь-якими шляхами намагаються "обійти" формальні правила, чи закони, або контракти й "підставити" партнерів або клієнтів, порушити права акціонерів. А відхилення від сплати податків трапляються на кожному кроці. Інакше кажучи, неформальні інститути мають більше значення, у порівнянні з формальними. От чому розвиток українських підприємств не набуває необхідної збалансованості, тому що кожний елемент господарювання працює на свої інтереси, а не на інтереси розвитку підприємства, чи економіки в цілому

Щоб перебороти цю непропорційність, необхідно підвищити роль етичних проблем, а саме через інститут організаційної культури на підприємстві.

Література

1. Матукова Г. І. Розвиток корпоративної культури організацій: сучасний стан і актуальні проблеми / Г. І. Матукова // Держава та регіони. – 2008. – с. 96-99.

2. Львов В. М. Типология организационной культуры в новых изменяющихся социально-экономических условиях [Текст] / М. Н. Львов, О. В. Нагиева // Журнал практического психолога. – 2007. – № 4. – с.8-27

3. Любомудрова Н. П. Роль організаційної культури в забезпеченні ефективної трудової адаптації персоналу підприємства/ Н. П. Любомудрова,Н. В. Смолінська,І. І. Грибік // Вісн. нац. ун-ту "Львів. політехніка". - Л.,2009. - № 640: Пробл.економіки та упр. – 327 с.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Геращенко Ірина Олексіївна,
к.е.н., доц.каф.ЕтаОДСГ Української інженерно-педагогічної академії

Худенко Марина Володимирівна
студентка Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: marinahudenko@mail.ru

В Україні автоматизація виробництва почала активно розвиватися з другої половини 1950-х років та вже у 1965 р. у промисловості нашої країни налічувалося 14 автоматизованих підприємств і 9343 механізованих й автоматизованих ліній[5].

Сучасне виробництво, в умовах нестабільного ринку, прагне до вибору оптимальної організації праці, саме тому проблема яка розглядається є актуальною на сьогодні.

Питанням організації автоматизованого виробництва займались такі теоретики та практики як А. С Курочкин[2], Я.І. Проць[4], О.Г. Туровец[3], В.Б. Родионов[3], М.И. Бухалков[3], та інші.

Під автоматизацією виробництва розуміють процес, при якому всі або переважна частина операцій, що вимагають фізичних зусиль робітника, передаються машинам і здійснюються без його безпосередньої участі. За робочим залишаються лише функції наладки, нагляду та контролю.

Автоматизація виробничого процесу досягається шляхом використання систем машин-автоматів, що представляють собою комбінацію різного устаткування та інших технічних пристроїв, розташованих у технологічній послідовності та об'єднаних засобами транспортування, контролю та управління для виконання часткових процесів виробництва виробів[1].

Розрізняють чотири основних напрямки автоматизації. Перший напрямок - впровадження напівавтоматичних і автоматичних верстатів. Найвищим досягненням цього напрямку є верстати з числовим програмним управлінням. Вони працюють за заданою програмою без безпосередньої участі людини і виготовляють різні деталі або виконують певні виробничі операції. Використання верстатів з ЧПУ дозволяє підвищити продуктивність праці на кожному робочому місці в 3-4 рази.

Другий напрямок - створення комплексних систем машин з автоматизацією всіх ланок виробничого процесу. Типовим прикладом комплексних систем машин є автоматичні лінії.

Автоматична лінія - це система машин-автоматів, розміщених по ходу технологічного процесу та об'єднаних системою управління та автоматичними механізмами і пристроями для вирішення завдань транспортування, накопичення заділів, видалення відходів, зміни орієнтації. В автоматизованому виробництві робота устаткування, агрегатів, апаратів, установок відбувається автоматично за заданою програмою. Розрізняють часткову і комплексну автоматизацію. При частковій автоматизації працівник повністю звільнений від робіт, пов'язаних з виконанням технологічних процесів. В умовах комплексно-автоматизованого виробництва технологічний процес виготовлення продукції, управління цим

процесом, транспортування виробів, контрольні операції, видалення відходів виробництва виконуються без участі людини, але обслуговування устаткування відбувається ручним способом [3].

В якості третього напряму розглядається конструювання та виробництво промислових роботів, що виконують у виробничому процесі функції, подібні до людської руки, і завдяки цьому замінюють рухи людини. Їх впровадження у виробництво дозволяє продовжити експлуатацію не автоматизованої техніки, яка при переході до освоєння нової продукції може виявитися непридатною, якщо її розташувати в певному порядку і пов'язати в єдину технологічну лінію роботами. Крім автоматичних ліній в автоматизованому виробництві використовують робото-технічні комплекси для виконання різних робіт. При їх впровадженні потрібно рішення відповідних задач, пов'язаних з автоматизацією зміни виробів та інструменту на устаткуванні, транспортування виробів згідно з технологічним процесом.

З введенням роботів докорінно змінюється вся організація технологічного процесу, усувається багато негативних чинників, що викликаються надмірною втомою людини, притуплюванням уваги та іншими факторами. В результаті використання роботів ліквідуються ручні операції, різко підвищуються продуктивність праці та якість продукції.

Четвертим, принципово важливим і перспективним напрямком автоматизації є розвиток комп'ютеризації та гнучкості виробництв і технологій. Потреба в розвитку гнучкої автоматизації виробництва визначається посиленням міжнародної конкуренції, що вимагає швидкого оновлення і освоєння виробів, тенденцією роботи на конкретного споживача з відповідним зниженням серійного випуску продукції. Під гнучкістю виробництва розуміється його здатність швидко і при мінімальних затратах на тому ж обладнанні переходити на випуск нової продукції. Основою гнучких виробничих систем є гнучкий виробничий модуль. Це легко переналагоджувана і автономно функціонуюча одиниця автоматизованого

обладнання з ЧПУ, в якій завантаження заготовок і видалення оброблених деталей, автоматизована заміна інструменту та видалення стружки, а також подача охолоджувальної рідини, контроль і діагностика несправностей ведуться за допомогою роботів. Модуль не тільки швидко переходить на виготовлення і складання нових деталей або вузлів, а й легко вбудовується в гнучкі виробничі комплекси, лінії і навіть ділянки[4].

Отже, в умовах постійно змінюваного нестабільного ринку важливим завданням є налаштування виробництва до нових умов, щоб максимально задовольнити вимоги і потреби споживачів, а також швидше, і з мінімальними витратами освоїти випуск нової продукції, тому підприємство повинно автоматизувати своє виробництво раціональним способом, а саме за допомогою гнучких автоматизованих систем.

Література

1. Економіка підприємства: [підручник]/ За заг. ред. С.Ф. Покропивного. — 2-ге вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 528 с.
2. Курочкин А. С. Организация производства: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2001 — 216 с.
3. Организация производства и управление предприятием: Учебник / [О.Г. Туровец, В.Б. Родионов, М.И. Бухалков и др.]; под ред. О.Г. Туровца. – [2-е изд.]. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 544 с.
4. Проць Я.І. Автоматизація неперервних технологічних процесів. Навчальний посібник для технічних спеціальностей вищих навчальних закладів / Я.І. Проць, О.А. Данилюк, Т.Б. Лобур.- Тернопіль : ТДТУ ім. І.Пулюя, 2008. – 239 с.
5. Електронний ресурс: http://uk.wikipedia.org/wiki/Автоматизація_виробництва

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКОМ ИЗМЕРЕНИИ

Осина Оксана Николаевна,
к.филос.н., доц. каф. «Реклама и компьютерный дизайн»
Саратовского Государственного Технического Университета им. Гагарина Ю.А.
e-mail: osdosinu@yandex.ru

Анализ различных аспектов глобальной трансформации общества представляет сегодня значительный интерес. Глобализацию можно рассматривать в культурном, политическом, правовом, социальном, экономическом ракурсах. Статус междисциплинарного подхода к исследованию социокультурных, экономических, правовых процессов в обществе явлений и фактов приобретает феномен глобализации.

Глобализацию можно понимать как:

- взаимодействие государств, народов, этносов, социальных общностей в единой системе отношений на планетарном уровне;

- систему открытого культурного обмена, заимствования образцов поведения и адаптации культурных стереотипов к условиям глобального бытия;

- процесс расширения границ общения во всех сферах человеческой деятельности и возникновения глобального экономического, экологического, информационного пространства, вызывающего глубокие взаимозависимости и выработку согласованных действий народов и государств.

Экономическая сторона глобализации связывается с появлением не только глобальных экономических связей, но и всеобщих экономических проблем; возникновением «глобальной экономики как особого феномена современной истории»; «изменениями в структуре и характере международного разделения труда»; возрастанием мощи и влияния промышленных и банковских транснациональных корпораций; снижением

уровня таможенных и иного рода барьеров; «глобальностью обменов», «глобальностью угроз»; и «нарастающим единством мира» [1, с. 249].

Обобщая имеющиеся оценки и подходы, можно сделать вывод, что термином «глобализация» обозначают два различных явления: прежде всего, естественный процесс, связанный с исчерпанием на Земле свободного экономического пространства, с другой стороны, геополитический проект западных элит, направленный на унификацию и интеграцию мировой экономики.

Представляется возможным определить три основных модели глобализации:

- в рамках механической парадигмы – когда новая целостность создается на основе уничтожения, разрушения всего, что «не укладывается» в изначально заложенный алгоритм объединения;

- в рамках тотальной гегелевской парадигмы «снятия» в процессе развития – когда сохраняются «наиболее прогрессивные» характеристики объекта, включенного в целостность, и снимаются «несовершенные стороны»;

- в рамках комплиментарной парадигмы, основанной на принципе дополнительности, открытом М. Бором – когда уже сосуществующие объекты как бы «дорастают» до своего нового состояния, не «снимая» индивидуальной качественной определенности; одновременно возникает новое системное качество социального организма [2, С. 67].

Очевидно, что представленные полярные точки зрения не отражают в полной мере сложность реальных процессов глобализации. При первом взгляде на глобализацию, она предстает как усиление взаимосвязей между людьми разных стран, этносами и культурами, что ведет к формированию из населения земного шара единого человечества. На самом деле в глобально целостной системе этносы в большей степени не обогащают друг друга, а взаимопоглощаются. Вполне закономерным результатом глобализации

становятся унификация, стандартизация, деиндивидуализация, без чего невозможно установление более тесных, многоканальных связей.

По мнению В.С. Васильева [3], разные культуры могут совершенно не одинаковым образом реагировать на процессы глобализации; при этом одни культурные пласты могут содействовать, другие – активно противостоять глобализации. Он полагает, что будет правомерным – в первом приближении – сказать, что в ходе глобализации одни культуры становятся более сильными и укрепляют свои позиции, другие – как бы замыкаются в себе, реализуя «нейтральность» по отношению к глобализационным процессам, а третьи – деградируют и гибнут.

Культура может и должна активно противостоять негативному воздействию, неизбежно оказываемому глобализационными процессами на различные сферы жизни социума и выражающемуся, прежде всего, в возрастании уровня их, если можно так сказать, гомогенизированности. А поэтому противостояние глобализации должно заключаться в сохранении плюралистичности культуры, поскольку последняя, есть, прежде всего, право каждого человека на свой мир, не отрицающий другие, но и не поглощаемый ими без остатка.

С подобной постановкой проблемы возникает вопрос о глобализации культуры. С одной стороны, культура в принципе не может быть вовлечена в процесс глобализации, поскольку в этом случае она утратила бы свою специфику, превратившись лишь в один из элементов цивилизационного процесса. Но с другой стороны, без цивилизационной поддержки она бессильна внести радикальные изменения в ход общественного развития.

Литература

1. Диалог культур в глобальном мире: Обзор дискуссий во Франкфурте-на-Майне и в Москве, организованных Горбачев-Фондом // Труды Фонда Горбачева. М., 2000. Т. 7. С. 249.

2. Заров Д.И. Метафизические основания глобализации в стратегиях цивилизационного становления // Ведущие стратегии и механизмы современного общественного развития. - Саратов, 2004. С. 67.

3. Васильев В.С. Последний рубеж обороны антиглобалистов? // Пределы глобализации (культура в контексте глобализационных процессов). М., 2002. С. 99-101.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Чобіток Вікторія Іванівна
к.е.н., доц. каф ЕтаОДСГ
Української інженерно-
педагогічної академії
e-mail:vika_chobitok@mail.ru

Кучеренко Олена Миколаївна
магістр Української інженерно-
педагогічної академії

Раціональне використання кадрового потенціалу відіграє важливу роль у підвищенні ефективності суспільного виробництва та рівня життя населення. Тому від того, наскільки раціонально він сформований, багато в чому залежить економічний потенціал кожного виду економічної діяльності, темпи його розвитку, зростання соціального і культурного рівня життя найманих робітників та роботодавців, становлення повноцінних відносин соціального партнерства.

Актуальність раціонального використання кадрового потенціалу визначається тим, що в умовах перевищення пропозиції робочої сили над попитом, низької вартості робочої сили, її невідповідності реальній вартості, наявності значних масштабів нерегламентованої зайнятості, важливого значення набуває виявлення резервів підвищення ефективності використання зайнятих у всіх видах економічної діяльності [1].

Для вирішення даного завдання необхідно мати достовірну інформацію про кадровий потенціал окремого виду економічної діяльності, району та суспільного виробництва в цілому, який формується під впливом різноманітних чинників та умов. Тому серед проблем ефективності

використання кадрового потенціалу важливе значення має з'ясування сутності поняття "кадровий потенціал" та чинників, які на нього впливають.

Для успішного формування та реалізації будь-яких елементів потенціалу потрібні, насамперед, правильно підібрані кадри, якісне їх навчання організаційна культура, тісне співробітництво, можливості для вияву ініціативи, відповідна база знань, матеріальне та нематеріальне стимулювання.

Людський чинник потрібно розглядати у взаємозв'язку кількісних і якісних характеристик кадрів, склад яких сформований на підприємстві. Все це зумовлює необхідність виділення такої категорії, як кадровий потенціал, що є сукупністю здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства.

Ефективність господарювання на підприємстві великою мірою залежить від якості системи управління персоналом. Питання теорії та практики вдосконалення кадрової політики висвітлювались у працях Д. Грейсона, М. Мексона, М. Альберта та інших.

В табл. 1. наведено систему показників оцінки ефективності формування та використання кадрового потенціалу.

Оцінка результатів діяльності забезпечує реалізацію адміністративних, інформаційних і мотиваційних функцій. Ці функції оцінки трудової діяльності взаємопов'язані, тобто інформація, яка веде до управлінського рішення повинна позитивно мотивувати людину до ефективної праці.

Надзвичайно складною проблемою для будь-якого підприємства є ефективність оцінки результатів трудової діяльності.

Отже, ефективність системи оцінки визначається кількома чинниками. Спочатку необхідно відзначити, що найбільш часто робота підлеглого оцінюється його безпосереднім керівником. Тому він повинен володіти здатністю точно оцінювати роботу, не базуючи свою оцінку на особистому відношенні до підлеглого.

Таблиця 1

Система показників оцінки ефективності формування та використання кадрового потенціалу

Показники	Характеристика
Продуктивність праці	кількість продукції, яка виробляється за одиницю часу
Стимулювання	засіб за допомогою якого здійснюється мотивація (методи: прямого стимулювання, непрямі методи, методи негативного стимулювання)
Персонал підприємства	сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної діяльності.
Підвищення кваліфікації кадрів	навчання кадрів з метою удосконалення знань, умінь, навичок і способів спілкування, спрямованим на виконання певних завдань
Розвиток персоналу	процес, спрямований на послідовне наближення фактичного стану трудових ресурсів до найбільш оптимального
Трудовий потенціал робітника	Це його можлива трудова дієздатність, його ресурсні можливості у сфері праці, які формуються на основі природних даних, утворення, виховання і життєвого досвіду
Виробіток	Показник рівня продуктивності праці, що визначається кількістю виробленої продукції за одиницю часу, або кількістю продукції, яка припадає на одного середньооблікового робітника

На сучасному етапі підготовка керівних кадрів зводиться до розвитку навичок та вмінь, які необхідні службовцям для ефективного виконання своїх обов'язків чи виробничих завдань у майбутньому.

Рекомендуємо розглядати ефективність використання трудового потенціалу у двох площинах:

по-перше, як ефективність роботи безпосереднього персоналу підприємства;

по-друге, з позиції ефективності управління при формуванні і реалізації кадрового потенціалу.

Література

1. Кайлюк Є.М. Психологія управління: [навч. посіб.] / Є. М. Кайлюк, Г. Г. Фесенко. - Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – 2-ге вид. перероб. та доп. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 202 с.

2. Заяць Т. Продуктивність людських ресурсів України та регіональні можливості її забезпечення / Т. Заяць //Україна: аспекти праці. - 2004. - № 3. - С. 25 – 29.

3. Пушкар З. Кадрове планування як елемент реалізації кадрової політики / З. Пушкар, Г. Мацькова // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – № 14-15. – С. 193-198.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЛИЧНОСТИ

Шамьенова Галия Рушановна
к.ф.н., доц., зав.кафедрой рекламы и компьютерного дизайна
Саратовского государственного технического университета им. Ю.А. Гагарина
e-mail: shamenova@sstu.ru

Высшие учебные заведения должны готовить специалистов готовых до эффективной профессиональной деятельности. Для этого недостаточно обладать теоретическими знаниями о том, как работать. Студентам нужно уметь предвидеть изменения и адаптироваться к ним на личностном и социальном уровнях. Следовательно, чтобы выжить в условиях, которые готовит будущее, обучение должно иметь инновационный характер. Инновационность как тип жизнедеятельности человека должно прийти на смену инертности и необоснованном консерватизма, т.е. процесс обучения личности в значительной степени должен быть творческим. Целью обучения является формирование инновационного человека, модель обучения которой предложено в [Kozielecki J.].

Она построена на системе определенных педагогических идей, а именно:

Необходимость формирования стремления к исследовательской деятельности, то есть «определенной длительной тенденции к поискам проблем в мире и самостоятельного их преодоления» [1, с. 39]. Инновационный человек воспринимает мир не как неизменную и гармоничную структуру, в которой легко можно приспособиться, а как систему задач, которые нужно решить; как «область познавательной и практической неопределенности» [2, с. 39], которую нужно редуцировать; как различные трудности, которые нужно рационально преодолеть. Трансгрессивная ориентация человека начинает доминировать над

ориентацией консервативной. Трансгрессия (лат. Trans - через; gress - движение) - термин, буквально означает «выход за пределы». Стимулом к деятельности инновационного человека является желание познавать.

В обучении инновационного человека важное место занимает процесс приобретения знаний о мире и самом себе. Личность значительную часть информации получает путем получения личного опыта и непосредственного контакта с узнаваемой реальностью. Например, студент, решает технические задачи, формулирует гипотезы, верифицирует их, генерирует определенные эвристические правила и исследовательские процедуры. Результаты такой работы обогащают его собственные знания. Уменьшается важность вербальной передачи информации.

Необходимо изменение структуры собственного знания. Учащийся активно участвует в его трансформировании, организации и реконструкции, если получает знания через практическую деятельность. Тогда знания связанные с собственным опытом и отвечают его актуальным познавательным возможностям. Решение проблем требует поиска информации из разных областей знаний, т.е. синтетического взгляда на мир.

Важно не только приспособление к будущему мира, но и «вложения в него разумных инноваций» [1, с. 41]. Повышается значение проспективной ориентации, которые являются определенным видом креативной адаптации. Для того, чтобы достичь ее цели, нужно повысить значение процессов антиципации, развивать умение альтернативного дивергентного и глобального мышления, повышать настойчивость при внедрении идей. Важное значение имеет стимулирование мотивации и самообразования. Сложно эмпирически доказать эффективность такой образовательной модели, хотя очевидны ее преимущества. Предоставление приоритета мышлению, практической деятельности, творчеству должно преодолеть самую большую проблему традиционной системы, а именно: перегрузки учебных программ и перегрузки учащихся информацией. «... В соответствии

с этой концепцией не нужно учить всему, необходимо учить только тому, что является важным в процессе перспективного приспособления и в процессе развития личности» [1, с. 42].

Концепция образования инновационного человека И. Козелецки была позже доработана и дополнена идеей трансгрессивного образования, исходя из позиций Дж. Дьюи. Стратегической целью трансгрессивного обучения является «стимулирование разностороннего развития личности, определяющим деятельность человека, прежде всего, деятельность трансгрессивного, то есть, творческую и экспансивную трансгрессию, переходящий нынешние пределы достижений личности» [2, с. 263]. Трансгрессия трактуется как «деятельность и акты мышления - как правило, интенциональные и сознательные - которые переходят границы возможностей материальных, символических и социальных достижений человека, которые становятся источником новых важных положительных или отрицательных ценностей» [2, с. 18]. Трансгрессия ломает старые структуры и создает новые формы, позволяет изменять реальность и в этом смысле сочетается с творчеством. Необходимость трансгрессивного обучения вытекает из существенных перемен в современном мире, а именно: рост ценности человеческой жизни, новые достижения в технике, науке. Однако это порождает новые проблемы. В трансгрессивном обучении творческой личности ключевое значение имеют производительные методы: решение конвергентных и дивергентных задач, дидактические развивающие игры, семинары, тренинги творчества, имитационное моделирование. Однако существует опасность, что такого типа методы обучения формируют личность односторонне, поскольку, действуя самостоятельно, сложно овладеть социальными стандартами.

Творческая деятельность является потребностью современного человека, поскольку позволяет творчески адаптироваться к изменениям

современной жизни. Творчество на современном этапе становится не только тем, к чему стремится человек, но и тем, к чему она обязана стремиться.

Развитие общества все больше будет требовать качественно новых образцов поведения, переход от поведения репликативного к инновационному, к творчеству во всех сферах жизни [3, с 356]. Нужно отметить, что хотя и раньше декларировались поощрения инновационности (в виде рационализаторства), однако отсутствие конкуренции на рынке труда, в экономике не способствовало развитию творческого мышления и внедрению рискованных инноваций. Поэтому, в течение долгого времени у нас не разрабатывались методы развития инновационности и креативности молодежи и взрослых. Идея обучения творчеству не нова. Идеи формирования творческой личности формировалась на разных фазах развития формального образования и эволюционировали, под влиянием различных факторов, а именно: от начальной активного и продуктивного учащегося, через идеи самостоятельного учащегося, который достигает значительных учебных результатов, пропагандируемая современной дидактикой, к идее творческого ученика, то есть «ученика самостоятельного, который принимает и успешно реализует разнообразные, новые и сложные учебные проблемы, способствующие развитию его личности» [3, с. 13].

Инновацию можно понимать, как эффект культуротворческой активности человека, произведение человеческого труда, изменения в социальном поведении людей и программе развития личности. В условиях перехода от репродуктивной к образованию инновационного личностно-ориентированного типу, творческий процесс отождествляется с инвенцийно-инновационными, адаптационными процессами, имеющие место в инновационных формах социального поведения и саморазвития.

Литература

1. Kozielecki J. Człowiek wielowymiarowy/Józef Kozielecki.–Warszawa: Żak, 1996. – 279 s.
2. Kozielecki J. Psychotransgresjonalizm. Nowy kierunok psychologii / Józef Kozielecki. – Warszawa: Żak, 2001. – 293 s.
3. Schulz R. Tworczość Schulz społeczne aspekty zjawiska /Roman Schulz. – Warszawa: PWN, 1990. – 382 s.

INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES

Aref'eva Elena,
Doctor of Economics, Professor
Dean of the Faculty of Economics and Business
Institute of Economics and Management
National Aviation University

In Ukraine there is an objective need for foreign direct investment in the national industry. Engineering enterprises related to the subjects of high-tech manufacturing. Ensuring and improving innovation and investment potential joint ventures - a key tool for development and increased innovation activity in engineering in general. In terms of development and implementation of joint ventures arising complex problems, especially innovation and investment issues. In particular, the problem of formation of innovation and investment potential. This determines the relevance of the study of the nature and structure of innovation and investment potential.

Among the foreign and native scholars significant contribution to the research on innovation development and its investment proceedings, in particular the formation and use of innovation and investment potential were made by A.I. Amosha, V.M. Geets, E.M. Zabarna [2], N. P. Meshko [3] V.A. Kuzminsky, G.K. Yalovyi, D.M. Stechenko [5], I.V. Yukhnovsky [6] and other researchers.

In professional literature in the structure of innovation and investment potential identified two of its subsystems that complement each other - innovation and investment potential.

Innovative process creation and technology transfer, use of innovations in production will require significant financial resources and investment. In turn, the implementation of the investment potential is able to provide intensive economic development only if the attraction and use of innovative potential. This necessitates the integration approach to innovation and investment.

Innovative potential – is a part of the economic potential that ensures the development of science and technology and the implementation of their achievements in the economy, thereby ensuring its growth. This is the main resource base of the country. Besides the innovative potential reflects the possibility of further improvement of innovation, the occurrence on the basis of other innovations, and spread them to new areas and obtain socioeconomic effect [1]. Innovative capacity at the state level is a set of scientific, technical, financial, economic, industrial, social, cultural and educational opportunities needed to support innovative economic development.

Some experts suggest the innovative potential of a combination of different types of resources, including physical, financial, intellectual, scientific, technical and other resources required for implementation of innovation [6]. Using this approach in the study of potential is not quite complete, since different conditions economic resources can be used in different ways, and not always guarantee the same economic results. Consequently, there may be a "measure" of innovation development.

Innovative potential of enterprises involves actual or likely ability to perform purposeful work in the development, the production and the implementation of an innovative product or process. Thus, it provides efficient use of the transition from latent to real possibilities. Thus, other researchers define innovation potential, as a characteristic ability of the system to change, improvement and progress [6].

The concept of innovative capacity building enterprises reveals their comprehensive description of how business innovators and determines the state of the internal environment on the perception and implementation of innovations.

Thus, the innovation potential engineering companies can be described as a system of resources, skills and capabilities that ensure the capacity and ability to innovate, the introduction of scientific and technical progress, development and implementation of innovations and support the innovation process, which takes you to a new state of development in order to achieve competitiveness of enterprises.

Another subsystem of innovation and investment potential of engineering companies is the investment potential. There are two basic approaches to the definition of investment potential. The first characterizes it as a set of investment resources - material, financial and intellectual, and others. The second approach is effective - assessment of potential taking into account the actual parameters of the investment processes [3]. Thus, if the first approach explores the formation of investment potential, the second approach is more attention to its use.

In terms of investment potential market is characterized by a set of macroeconomic indicators, including economic growth, the interest rate, the rate of return, the level and dynamics of inflation, the availability of consumers' demand and markets, saturation area factors of production and their ratio, the degree of infrastructure development and more. Considering these conditions indicates the investment attractiveness of the state economy [6].

The reconstitution of investment potential engineering companies based on achieving the goals specified in the investment policy of enterprises characterize trends and dynamics of their investment. Investment potential of enterprises is the ability to reproduce not only production capacity but also to attract investments in the company. It follows that the investment potential of machine-building enterprises directly related to the strategy of development.

The investment potential of engineering companies is a combination of a number of elements, including: investment resources, information resources, human resources, investment plans and projects. The interaction of these components form the investment attractiveness of companies in need of capital and financial investments [4].

For a comprehensive analysis of the investment potential of machine-building enterprises should consider the following factors: the presence of intellectual capital and sources of investment required, the ability to attract investment and increase the market value of companies to ensure the growth of their financial flows and monetary capital. Also, the investment potential of machine-building enterprises depends on the extent of allowing companies to transform their human and production resources in investment capital. This is achieved through capacity building enterprises to invest in their own development, expansion and modernization. This directly affects the development and expansion of their investment.

Literature

1. Архієреєв С. І. Інноваційний потенціал України / С.І. Архієреєв, Т.В. Тарасенко. – Х. : Золоті сторінки, 2008. – 112 с.
2. Забарна Е. М. Інноваційно–інвестиційний фактор економічного розвитку України / Забарна Е. М. – О. : Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, 2006. – 304 с.
3. Мешко Н. П. Інвестиційно–інноваційний потенціал регіону: критерії оцінки та проблеми формування / Н. П. Мешко // Екон. простір. – 2008. – № 10. – С. 78–88.
4. Покатаєва К. П. Теоретичні основи визначення категорій «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість» / К. П. Покатаєва // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. Серія: Техн. науки. – 2007. – Вип. 75. – С. 262–268.
5. Стеченко Д. М Інноваційні форми регіонального розвитку. Навч. посіб. -К. : Вища школа, -2002. -254 с.
6. Юхновський І. В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування / І. В. Юхновський // Український соціум. – 2010. – № 2. – С. 159-171.

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Алексєєва Тетяна Іванівна
к.е.н., доц.каф. ЕП та ЕТ
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського торговельно-економічного університету

Скоць Марія Володимирівна
студентка Харківського торговельно-економічного інституту
Київського торговельно-економічного університету
e-mail: skots93@mail.ru

Суттєві труднощі, з якими останнім часом стикається національна та світова економіки, як ніколи підкреслюють необхідність підвищення уваги суспільства, бізнесу та держави до проблем інноваційно-інвестиційного розвитку. В умовах суттєвого загострення боротьби за ринки збуту, обмеженості доступу до фінансових ресурсів, найбільші шанси на мінімізацію втрат та швидке відновлення економічних показників матимуть насамперед ті країни, які змогли вибудувати високоефективну економіку, засновану на постійному вдосконаленні виробничих процесів, створенні інноваційної продукції, оптимізації систем управління, високій інноваційній культурі населення загалом та управлінських кіл зокрема.

Сучасна державна інноваційна політика – це сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансово-побутових і інших заходів, пов`язаних із просуванням нової чи поліпшеної продукції на ринок збуту. В сучасній розвинутій, економічно незалежній державі науково-технічна політика набуває рис стратегії загального розвитку, підкоряючи собі структурну та інвестиційну політику. Економічна політика орієнтується на формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, коли зростання ефективності суспільного виробництва досягається за рахунок зростання знань. При цьому інноваційна діяльність тісно пов`язана з інвестиційною[1]

Сьогодні в Україні інноваційна та науково-технічна політика є непослідовною і неефективною. Як наслідок цього маємо технологічне відставання, зниження конкурентоспроможності економіки та нерозвиненість внутрішнього ринку високотехнологічної продукції. Водночас провідні крани світу вже давно створили і послідовно розвивають національні інноваційні системи. Причому поняття "національна інноваційна система" розглядається як поєднання трьох складових: науки, освіти та наукоємного виробництва, яке передбачає реалізацію інновацій. Державна підтримка зазначеного сегменту економічного розвитку у таких країнах є найважливішим пріоритетом, оскільки за рахунок впровадження нових технологій тут забезпечується близько 90% приросту валового продукту. У економічно розвинутих країнах світу функціонують понад 3 тис. технологічних парків, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів, центрів трансферу технологій, технополісів та інших інноваційних структур, що становлять основу національних інноваційних систем і є каталізаторами інноваційного розвитку [3].

Головною метою стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки є визначення, обґрунтування і створення механізмів реалізації нової державної інноваційно-інвестиційної політики стосовно здійснення узгоджених змін в усіх ланках національної інноваційної системи, спрямованих на кардинальне зростання її впливу на економічний і соціальний розвиток країни шляхом створення відповідних привабливих внутрішніх умов і підвищення стійкості вітчизняної економіки до тиску зовнішніх умов, що обумовлені глобалізацією і неолібералізацією економічного життя [2]. Виходячи з того, що інноваційний розвиток є органічною складовою макроекономічних, соціальних, політичних та інших сучасних процесів, та враховуючи попередній, в цілому негативний досвід України у спробах перейти реально на інноваційний шлях економічного розвитку, а також накопичення глибинних системних негативних наслідків

від проведення неоліберальних економічних реформ, які стали нездоланними перепонами на шляху утвердження інноваційної моделі розвитку України, основними передумовами успішного досягнення визначеної стратегічної мети є:

- зміна концептуальних засад, що визначають в теперішній час роль і практичні функції держави в ринковій економіці;
- структурна перебудова економіки, в першу чергу промисловості;
- подолання кризової економічної нерівності населення;
- відновлення довіри населення до держави і влади

Отже, інноваційна діяльність в Україні розвивається досить повільними темпами, що пов’язано насамперед з недосконалою державною політикою в даній сфері. Зокрема державі слід збільшити витрати на інноваційну сферу та надавати пільги та субсидії для впровадження інновацій, а також вдосконалити правову сферу захисту прав інтелектуальної власності та патентного захисту інновацій. В поєднанні з іншими також не менш важливими заходами стимулювання розвитку інвестиційної діяльності, все це може дати значний поштовх розвитку інноваційної сфери в України, що матиме вплив на вихід економіки країни з кризи.

Оскільки інновації тісно пов’язанні з інвестиціями в економіку, на даному етапі розвитку світового господарства вони є одним із найголовніших факторів забезпечення економічного зростання нашої країни.

Література

1. Вівчар О. Й., Паранька Н. М. Інноваційна діяльність в Україні та напрямки її розвитку. / О. Й. Вівчар, Н. М. Паранька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_9/183_WIW.pdf
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc
3. Яковенко Р. В., Чернега А. М. Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та перспективи. / Р. В. Яковенко, А. М. Чернега [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/72.pdf

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Антипцева Олена Юріївна
ст. викладач кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: gusarov77@mail.ru

Управління промисловими підприємствами здійснюється на основі управлінської системи, структурна побудова, функції і характеристики якої залежать від ступеня розвитку економічної системи в цілому, а також від ступеня залежності промислового підприємства від навколишнього середовища.

Система управління промисловими підприємствами включає сукупність усіх служб, всіх підсистем та комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують їх функціонування.

Управління організацією — це безперервний процес впливу на продуктивність працівника, групи або підприємства в цілому з метою досягнення найкращих результатів з позиції поставленої мети.

Процес управління передбачає узгоджені дії, які і забезпечують, зрештою, здійснення загальної мети або набору цілей, що стоять перед промисловими підприємствами. На промислових підприємствах виділяються керуюча та керована частини [1].

До керуючої частини входить дирекція, менеджери та інформаційні підрозділи, що забезпечують роботу керівної ланки. Цю частину промислових підприємствах прийнято називати адміністративно-управлінським апаратом. Кінцевим продуктом керуючої частини є інформація. Керівна ланка — необхідний елемент будь-якого промислового підприємства.

На цьому рівні розробляються та ухвалюються управлінські рішення як результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування та вибору альтернативи з багатьох варіантів досягнення поставленої мети.

Головними суб'єктами здійснення управлінської діяльності є менеджери. Менеджер - це член організації, що здійснює управлінську діяльність та вирішує управлінські завдання.

Менеджери займають ключові позиції в управлінні промисловими підприємствами та виконують різноманітні ролі, а саме:

роль щодо ухвалення рішення (виражається в тому, що менеджер визначає напрям руху промисловим підприємством, вирішує питання розподілу ресурсів, здійснює поточні коректування);

інформаційна роль (полягає в тому, що менеджер збирає інформацію про внутрішнє та зовнішнє середовище, поширює інформацію у вигляді фактів і нормативних установок, роз'яснює політику й основні цілі промислових підприємствах);

керівна роль (менеджер формує відносини всередині і за межами промислового підприємства, мотивує на досягнення цілей, координує зусилля та виступає як представник підприємства);

Залежно від позиції менеджерів промислових підприємствах, завдань, що вирішуються, характеру функцій, що реалізуються, ці ролі можуть бути властиві їм більшою чи меншою мірою. Проте кожен менеджер обов'язково ухвалює рішення, працює з інформацією і є керівником певної групи працівників.

Зміст і набір дій та функцій, що здійснюються в процесі управління, залежать від типу промислових підприємств, її розмірів, сфери діяльності, рівня в управлінській ієрархи, функції всередині підприємства та від інших чинників. Для всіх процесів управління на підприємстві характерна наявність однорідних видів діяльності. Основні завдання та основні принципи системи управління промисловими підприємствами наведено на рис.1.

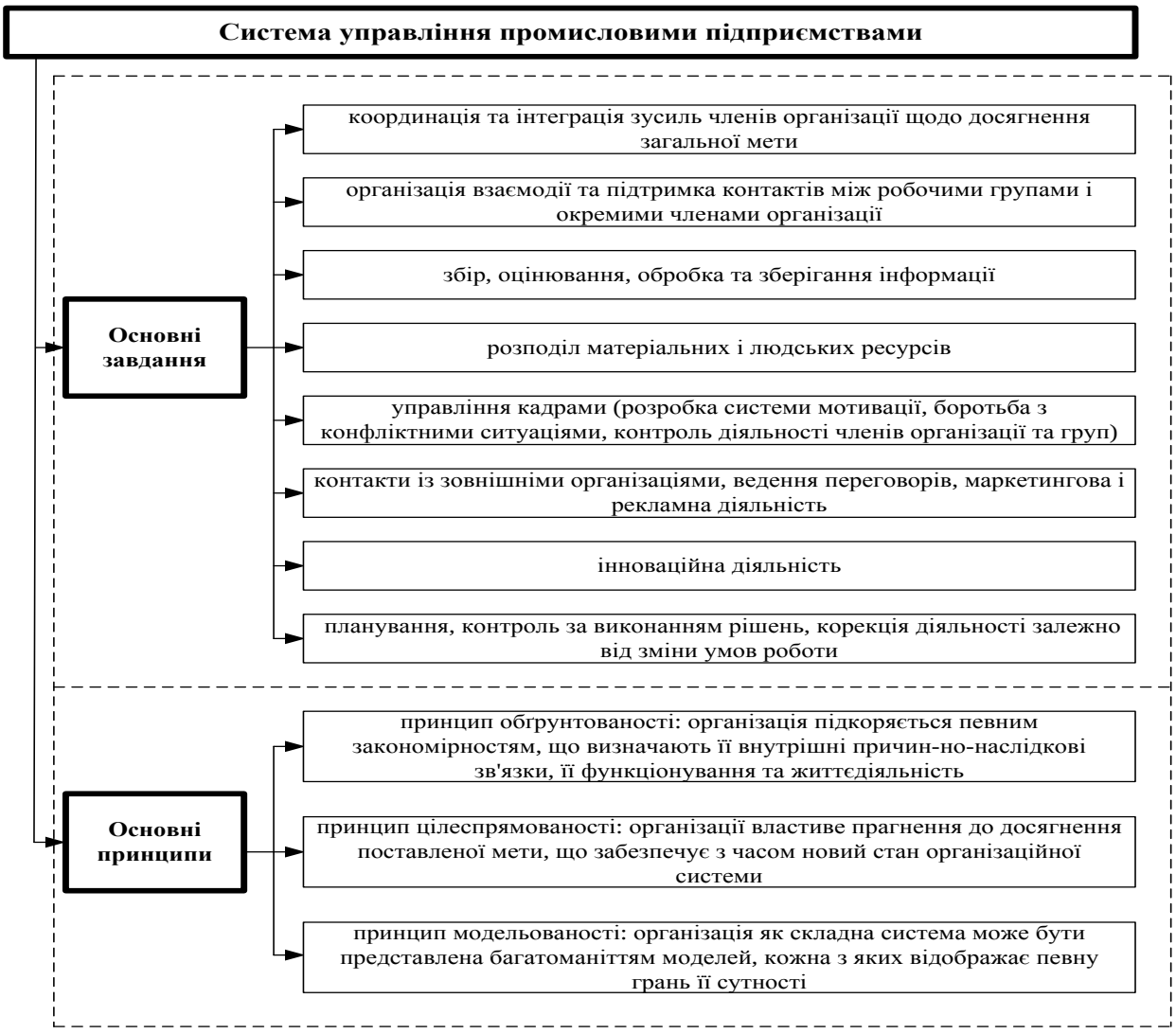


Рис. 1 Основні завдання та основні принципи системи управління промисловими підприємствами

Отже, систему управління промисловими підприємствами можна представити у вигляді процесу здійснення певного типу взаємопов'язаних дій з формування і використання ресурсів підприємств для досягнення нею своїх цілей. Управління включає тільки ті функції та дії, які пов'язані з координацією та встановленням взаємодії всередині підприємства, з мотивацією до здійснення виробничої та інших видів діяльності, з цільовою орієнтацією різних видів діяльності.

Література

1. Клейнер, Т. Системная парадигма и теорія предприятия/ Т.Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 47-69;

2. Петрович Й.М., Новаківський І.І. Застосування нових технологій при формуванні інформаційної системи менеджменту // Вісн. Держ. ун-ту “Львівська політехніка”. — Львів: — 2000. — № 391. — С. 153—157.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Гончаренко Маргарита Леонидовна,
к.э.н., доц. каф. ЭиОДСХ Украинской инженерно-педагогической академии,
e-mail: goncharenko_ml@mail.ru

В современных условиях развития рыночных отношений в Украине необходимо значительно активизировать процесс инвестирования капитала в развитие экономики. При этом особую значимость приобретает процесс планирования инвестиций. Если ранее в условиях командной экономики инвестиционные проекты являлись частью государственных планов, то с переходом экономики Украины на рыночные формы хозяйствования возникла необходимость в пересмотре системы планирования инвестиций как на макро-, так и на микро- уровне.

Частные вопросы инвестиционного планирования рассматривались в работах известных украинских и российских теоретиков, таких, как: Бланк И.А., Федоренко В.Г., Вахрин П.И., Нешитой А.С., в рамках общего процесса планирования на предприятии они анализируются у Непомнящего Е.Г. [2]. Однако, до сих пор дискусионными являются вопросы правильного определения стадий инвестиционного планирования, их сроков и параметров эффективности.

Как известно, инвестиционное планирование заключается в составлении прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, программы развития предприятия и продукта, ценные бумаги и другие активы.

Планирование инвестиций является одной из наиболее сложных стратегических задач управления предприятием. В этом процессе важно учитывать все аспекты его экономической деятельности, начиная от множественных показателей окружающей среды и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Инвестиционное бизнес-планирование является частью общего финансового планирования, но при этом имеет собственную специфику. В ходе разработки этих планов конкретизируются долгосрочные цели предприятия, определяются объемы предполагаемых затрат, которые надо осуществить для достижения целей. При этом необходимо:

- определить цели данного инвестирования;
- оценить существующие и вероятные риски;
- найти источники финансирования;
- понять, в какие направления деятельности надо инвестировать;
- разработать регламенты контроля инвестиционного процесса [1].

Важной особенностью планирования в условиях рынка становится неполнота информации о развитии ситуации, что определяет невозможность получения четких значений результатов инвестирования и надежности принимаемых решений. Это вносит новые требования к процессу планирования, так как при неполной информации о развитии окружающей среды и состоянии инвестиционного объекта необходимо выработать различные варианты плановых решений и измерить их результативность в возможных ситуациях. Поэтому неотъемлемым элементом планирования инвестиций становится учет неопределенности и риска.

Предприятия вынуждены постоянно перестраиваться, обеспечивая своевременную реакцию на изменение внешней среды и целей организации. Все это значительно повышает сложность бизнес-плана инвестиционного процесса. Он становится комплексом различных мероприятий, показателей, отличающихся по характеру, срокам, участникам. Таким образом, в процессе

выработки решений должна быть обеспечена оптимизация планов инвестиционной деятельности. Она возможна на основе разработки нескольких вариантов достижения установленных целей и их сравнительного анализа с использованием различных критериев. Сравнительный анализ должен обеспечить обоснованный выбор лучшего варианта с точки зрения удовлетворения критериям оптимальности. При этом важным моментом является и выбор самих критериев оптимальности.

Планирование капиталовложений позволяет каждому предприятию выбирать такие варианты размещения дефицитных ресурсов, которые могут обеспечить получение наилучших из ряда возможных социально-экономических результатов. Оно служит не только основой оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, но и является аналитическим инструментарием, с помощью которого можно найти правильные ответы на следующие вопросы: 1) какой общий объем капиталовложений может или должно сделать предприятие в плановом периоде; 2) какие конкретные инвестиционные проекты должно принять предприятие в будущем времени; 3) из каких источников будет финансироваться инвестиционный портфель предприятия . [2].

В целом, планирование инвестиций относится к одной из наиболее сложных областей финансового планирования, так как у предприятий имеют место различные виды инвестиций; множественность альтернативных вариантов инвестиционных проектов; ограниченность ресурсов; огромный риск, связанный с принятием инвестиционных решений и т.п. Поэтому планирование инвестиций в современных услових развития требует учета новых аспектов, таких как: непрерывность планирования, повышение сложности выполняемых расчётов; повышение гибкости планирования; обеспечение оптимальности принимаемых решений.

Литература

1.Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия // Н.И. Лахметкина. – М. : КНОРУС, 2006. – 184 с.

2. Непомнящий Е.Г. Планирование на предприятии : Конспект лекций // Е.Г. Непомнящий . – Таганрог: ТИУиЭ, 2011. – 356 с.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Дем'яненко Тетяна Іванівна,
к.е.н., доц. каф.ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: tanja.demjanenk@rambler.ru

Одним із найбільш важливих аспектів функціонування підприємств в Україні є інвестиційна діяльність. Інвестиції стосуються глибинних основ господарської діяльності, визначаючи процес економічного зростання підприємств і країни в цілому.

Економічний розвиток суб'єктів господарювання в Україні нерозривно пов'язано із підвищенням інвестиційної привабливості як для міжгалузевого перерозподілу інвестиційних ресурсів, так і для залучення іноземних інвестицій. На сучасному етапі розвитку підприємств в Україні для успішного залучення інвестицій необхідно сформувати інвестиційну привабливість підприємства, тобто створити такі умови для використання інвестицій які б забезпечили максимально економічний та соціальний ефект від їх реалізації.

Дослідженню питань щодо оцінювання інвестиційної привабливості підприємства присвячені праці багатьох зарубіжних учених, таких як: Ю. Блех, У. Гете, Е. Дж. Долан, Д. Линей, К. Макконел, С. Брю, В. Ковалев, А. Крутик, Е. Никольська, В. Павлюченко, І. Сергєєв, В. Шапиро, В. Шеремет та ін.

Для визначення інвестиційної привабливості підприємства потрібно встановити взаємозв'язок результатів діяльності певних об'єктів і факторів, які їх визначають. Отже, доцільним буде використання методів кореляційно-регресійного аналізу, за їх допомогою вимірюється зв'язок між результативною ознакою, що характеризує ефект діяльності, і факторними ознаками, на основі яких оцінюють рейтинг привабливості. При цьому загальний ефект має бути розподілений між окремими факторами.

У сучасній практиці господарювання застосовується багатоаспектний підхід до аналізу й оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Загальний економічний та фінансовий стан досліджуваного підприємства у визначенні його інвестиційної привабливості, як правило, має відображатися рядом показників [1].

Інтегральне оцінювання дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінювання конкретної інвестиційної пропозиції, а інколи є єдино можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків. Фінансове оцінювання підприємств передбачає розрахунок понад 40 відповідних показників за різними напрямами господарської діяльності підприємства. Проте отримані внаслідок такого оцінювання великі масиви значень показників фактично не дають змогу зробити остаточний висновок, оскільки:

1) кожен показник, крім його значення у цифровому виразі, має ще й значення вагомості, яке у традиційній формі подання матеріалу відсутнє;

2) для визначення співвідношення вагомості різних показників інвестору потрібно ці співвідношення зафіксувати і здійснити відповідні розрахунки;

3) визначення вагомості показника в цілому є досить складною і надзвичайно відповідальною процедурою в системі оцінювання, тому для її виконання залучаються спеціально підготовлені експерти [2].

У практичному використанні метод інтегрального оцінювання інвестиційної привабливості підприємств сприяє збільшенню кількості потенційних інвесторів в Україні і, відповідно, швидшій відбудові виробничої сфери держави. Зазначений метод у простому і наочному поданні забезпечує достатньо об'єктивне бачення фінансової ситуації на підприємстві, в яке передбачається вкласти інвестиції.

При проведені аналізу існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства дозволяє виділити їх недоліки у сучасних умовах господарювання (рис.1).

Рис. 1 Оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Необхідно зауважити, що проблема оцінки інвестиційної привабливості підприємства може бути вирішена лише після визначення усіх факторів, що впливають на її рівень як зовні, тобто з боку держави, регіону та галузі, так і із середини, із боку самого підприємства. Виходячи із цього оцінку інвестиційної привабливості підприємства треба проводити за двома напрямами з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу: оцінка попереднього та поточного фінансово-економічного стану підприємства (короткострокова життєдіяльність підприємства); визначення прогнозних значень показників діяльності підприємства (довгострокова діяльність підприємства). Подальші дослідження з відповідної проблематики необхідно

проводити у напрямі пошуку шляхів спрощення оцінювання інвестиційної привабливості підприємства як для залучення іноземних інвестицій, так і для міжгалузевого перерозподілу інвестиційних ресурсів.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – М.: Эльга-Н; Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Власюк Т.М. Методика оцінювання інвестиційної привабливості державних підприємств / Т.М. Власюк // Економіка та держава. – 2005. – №2. – с. 39-43.

ФОРМУВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ЕЛЕМЕНТАМИ ІНТЕГРОВАНОЇ БІЗНЕС – СТРУКТУРИ

Дружиніна Юлія Олександрівна,
здобувач Української інженерно-педагогічної академії

Розвиток ринкового механізму господарювання в сучасній економіці України стало передумовою реструктуризації великих промислових підприємств з утворенням на їх основі інтегрований бізнес - структур в рамках процесів відокремлення окремих підрозділів підприємств відповідно до властивими їм цілями і наділення їх повноваженнями вибору тактичних пріоритетів функціонування. Існування елементів інтегрованих бізнес структур базується на принципах фінансової самостійності, децентралізації управління, диверсифікації функцій, економічної зацікавленості кожного елемента в результатах діяльності.

В умовах реалізації цих принципів стоїть проблема узгодження економічних інтересів у процесі взаємодій між елементами, вирішення якої справляє визначальний вплив на результативність фінансово-господарської діяльності інтегрованої бізнес – структури у цілому.

Зокрема, основними напрямками узгодження взаємодій є: розробка механізмів формування цін і товарообігу всередині та зовні інтегрованої

бізнес - структури; формування механізмів стимулювання елементів - суб'єктів взаємодій; розробка механізмів розподілу додаткового ефекту взаємодій [1].

У структурному відношенні інтегрована бізнес - структура являє собою безліч пов'язаних між собою і особливим чином упорядкованих елементів, які володіють цілісністю і єдністю у взаємодії із зовнішнім середовищем.

В інтегрованому формуванні існує зворотний зв'язок між кількістю елементів і можливостями їх координації: чим більше число відносно самостійних підрозділів, тим важче йдуть процеси координації їх діяльності. Процес угруповання, організаційно відокремленних схожих робіт в теорії менеджменту отримав назву "департаментізація". Виділяють її чотири основних типи: лінійна департаментізація характеризується простотою побудови та практичною відсутністю горизонтальних зв'язків. Вона використовується для поділу однотипних робіт; функціональна департаментізація передбачає угруповання робіт і працівників навколо, як правило, однотипних ресурсів. Різновиди - по процесу (типу виробництва) або технології (типу обладнання). При цьому кожний елемент виконує свої функції в масштабах всієї інтегрованої бізнес структури і не має в безпосередньому підпорядкуванні лінійних підрозділів. У чистому вигляді функціональні побудови зустрічаються рідко, найчастіше вони поєднуються з лінійними; дивизиональная департаментізація є варіантом складної похідною від лінійної та функціональної. Її суть передбачає, значні за масштабами лінійні підрозділи, самостійність і автономність функціонування яких значні, та створення в лінійних підрозділах функціональних служб. Найскладнішим типом департаментизации є матрична. Вона являє собою комбінацію раніше розглянутих, збалансований механізм компромісу між диференціацією і угрупованням робіт навколо ресурсів чи результату діяльності.

Для успішного функціонування інтегрованої бізнес – структури головною задачею є узгодження інтересів кожного елементу один з одним. Відмінною рисою проблеми взаємодій між елементами в інтегрованому формуванні при цьому стає необхідність забезпечення балансу між споживанням (використанням) ресурсів і виробленням продуктів. Тому проектування горизонтально узгоджених механізмів управління, переважно притаманних такому типу відносин, грунтується на принципі господарської самостійності кожного суб'єкта взаємодії. При цьому оптимізація економічних взаємодій між елементами здійснюється за критерієм економічної ефективності господарювання окремих [1], отже, управління економікою кожного елемента інтегрованого формування відповідає цілям, що формується центром, та забезпечує узгодження вертикального і горизонтального механізмів управління.

При формуванні інтегрованих бізнес – структур доцільно використовувати наступний механізм реалізації взаємозв’язку між елементами інтегрованого формування.

1. Ідентифікація взаємозв'язків між вже існуючими економічними елементами. При цьому треба визначити можливості, які є для поділу видів діяльності або передачі інформації.

2. Вибір основних видів діяльності, які склали б фундамент реалізації стратегії функціонування інтегрованої бізнес - структури. Диверсифікація починається з визначення головних напрямків діяльності, які будуть служити підставою для визначення стратегії розвитку.

3. Формування горизонтальних організаційних механізмів, які сприяють організації взаємозв'язків між основними напрямками діяльності і служать підставою для подальшої диверсифікації. Метацентр сприяє розвитку взаємозв'язків шляхом зміцнення співпраці між елементами, формування структурних груп, внесення відповідних змін до заходів стимулювання.

4. Перерозподіл економічного ефекту між учасниками взаємодій. Цей етап може реалізовуватися як у вигляді виплати дивідендів, так і на основі перерозподілу функцій: функція отримання доходу передається метацентру, який здійснює його перерозподіл в порядку стимулювання. Враховуючи податкові аспекти господарської діяльності, цей етап зумовлює відповідну дивідендну політику [2].

Література

1. Гераськин М.И. Механизмы управления экономическими взаимодействиями в поликомпонентных системах// Управление большими системами сборник трудов. — 2004. — № 8. — с. 116-137.

2. Гераськин М.И. Структура и механизмы управления взаимодействиями корпораций // Российское предпринимательство. — 2005. — № 7 (67). — с. 54-58.

3. Виханский О. С., Наумов А. І. Менеджмент: Підручник. М., 1998. С. 299-308 с.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Стирська Ольга Ігорівна
аспірант Університету банківської справи
Національного банку України
e-mail: Olja.Styrska@gmail.com

Для розвитку економіки України необхідно сприяти процесам розширеного відтворення, впроваджувати новітні технології в пріоритетних напрямах діяльності. В той же час, нестача довгострокових інвестиційних ресурсів є вагомою проблемою, що потребує вирішення. Враховуючи важливу роль банківського сектору в фінансово-кредитній системі держави, саме банківські інвестиції дозволять забезпечити структурні трансформації економіки. Варто зазначити, що для вітчизняних банків інвестування не є основним напрямом діяльності. Проте закордонна практика доводить ефективність функціонування інвестиційних банків як окремої ланки

банківської системи. Саме тому, виявлення проблем та перспектив створення інвестиційних банків в Україні є актуальним завданням. Зазначимо, що значна увага науковців присвячується саме аналізу банківської інвестиційної діяльності, дослідженню банківських інвестиційних стратегій. В той же час інвестиційні банки, як спеціалізовані установи потребують поглибленого дослідження.

Під поняттям «інвестиційний банк» розглядають фінансову установу, що спеціалізуються на операціях із цінними паперами, реалізації інвестиційних проектів, довгостроковому інвестиційному кредитуванні [2, с.81-84;3, с.261].

Метою діяльності таких банків є акумулювання довгострокового капіталу та його ефективне розміщення в довгостроковій перспективі. Саме тому, інвестиційні банки можна вважати стимуляторами інвестиційного розвитку економіки. Інвестиційні банки, відповідно до пріоритетів їх діяльності можуть працювати у сфері обслуговування емісії, розміщення й торгівлі цінними паперами, або ж зосереджувати увагу на довгостроковому кредитуванні галузей економіки, зокрема інвестиційних проектів, в результаті яких очікується одержання певних соціально-економічних ефектів. Крім того, часто інвестиційні банки належить саме державі. Зокрема, вони відіграли важливу роль у відновленні економік країн Західної Європи, здійснюючи інвестиційне кредитування промисловості [2, с. 81-84]. Практика функціонування таких банків є достатньо розповсюдженою, так, в Японії є три класичних інвестиційних банки, що займаються довгостроковим інвестуванням, в Італії такі банки за формою власності є державно-приватними.

Серед причин, що ускладнюють створення інвестиційних банків в Україні виділимо: низьку ефективність інвестиційної діяльності внаслідок нерозвиненого фондового ринку, високий рівень інфляції; нестабільність політичної та законодавчої ситуації; відсутність довгострокових

інвестиційних ресурсів внаслідок недовіри населення до банківської системи, низький рівень фінансової грамотності населення; недосконаліть нормативно-правового забезпечення діяльності таких установ, зокрема відсутність регламентації інвестиційного банку як спеціалізованого [4, с. 293-295]; високий рівень ризику діяльності пов'язаний із значною часткою залучених коштів вкладених на довгостроковий період, відсутністю стабільних доходів порівняно із іншими комерційними банками.

Що стосується перспектив створення та функціонування інвестиційного банку в нашій країні, то відзначимо на державному рівні необхідно розробити та впроваджувати механізм довгострокового фінансування інвестиційних банків, для забезпечення їх інвестиційної спроможності. В той же час, створення такого банку можливо шляхом поєднання державних та приватних інвестицій. Державна участь дозволить не лише зменшити ризики, а й відкриє доступ до інвестиційних ресурсів, зокрема шляхом випуску довгострокових облігацій внутрішньої державної позики, сертифікатів та облігацій самого банку.

Варто зазначити, що створення інвестиційного банку, а саме Українського банку сприяння розвитку (УБСР) пропонувалося НБУ, КМУ та німецькою банківською групою KFW. Передбачалося створення спільного німецько-українського фонду фінансових ресурсів, за рахунок якого і функціонував би банк, як «віртуальна структура». Керівництво коштами мала здійснювати група управління проектами міжнародних кредитних ліній НБУ [1, с. 60-61]. На нашу думку, створення такого банку сприяло б активізації інвестиційної діяльності, зменшило б потребу економіки в фінансових ресурсах та дозволило б зменшити бюджетні витрати. Такий банк міг би виконувати всі функції банку розвитку, ефективність діяльності якого у світі є загальновизнаною.

В той же час, створюючи такий банк необхідно створити відповідне нормативно-правове забезпечення його діяльності. На нашу думку, саме банк

із державно-приватною формою власності дозволить активно співпрацювати із вітчизняними та іноземними інвесторами. Крім того, банк із державним капіталом безперечно користуватиметься вищим рівнем довіри як і у фізичних, так і у юридичних осіб. Вирішення соціально-економічних завдань стане можливим через взаємодію державних органів та інших акціонерів.

Література

1. Васильєва Т. А. Державні інвестиційно-інноваційні банки: проблеми та перспективи функціонування / Т. А. Васильєва, В. В. Оніщенко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2011. - №3. – С. 58-62
2. Гуцал І. С. Проблеми й перспективи функціонування інвестиційних банків / І. С. Гуцал, А. О. Тимків // Фінанси України. - 2009. - № 11(168). - С. 78-87
3. Енциклопедія банківської справи / Редкол.: В.С. Стельмах та ін. — К.: Молодь; Ін Юре, 2001. — 680 с.
4. Козлова Ю. В. Перспективи розвитку інвестиційних банків в Україні / Ю. В. Козлова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць. - 2013. - Випуск 37. - С. 285-297

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Ткачук Інна Ігорівна
к.н.е., ст. викл. каф.ЕП та ЕТ
Харківського торговельно-економічного інституту КНЕУ
e-mail: thachuk@uhr.net

Лядська Марина Валеріївна
Харківського торговельно-економічного інституту КНЕУ

На сучасному етапі розвитку суспільства інноваційна діяльність набуває все більшого значення для діяльності підприємств. Введення інновацій потребує значних обсягів фінансових ресурсів. Фінансування інноваційної діяльності може здійснюватися через різноманітні джерела отримання необхідних коштів. Достатній рівень фінансових ресурсів інноваційної діяльності, а також оптимізація джерел фінансування є запорукою успіху підприємства.

Дослідженню питань фінансування діяльності підприємства і, зокрема, інноваційної діяльності присвячені роботи таких науковців, як: Міщук О.В., Башкатова С.В., Юшко С.В., Рошило В.І., Пшик, Б.І., Стадник В.В., Йохна М.А. та інші.

Загалом можна виділити 5 форм фінансування інноваційної діяльності: самофінансування, державне фінансування, кредитування, акціонерне фінансування, венчурне фінансування.

Необхідність в інноваціях завжди існує, але вона обмежується фінансовими можливостями. Вітчизняні підприємства мають значний потенціал для ведення інноваційної діяльності, але недостатня кількість інвесторів з наявними фінансовими ресурсами призводить до того, що Україна зі своєю технікою і технологією уже тривалий час не може вийти на перспективні передові рубежі.

У 2013р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, або 16,8% обстежених промислових підприємств (у 2012р. – 1758 підприємств, або 17,4%).[1]

Важливим показником, який характеризує стан фінансування інноваційної діяльності в країні, є його частка у валовому внутрішньому продукті (ВВП). На підставі розрахунків, виконаних за даними Держкомстату України, встановлено, що в Україні щорічно частка фінансування наукових і науково-технічних робіт, як правило, складає 1,1–1,2 % від ВВП. У той же час в економічно розвинених країнах цей показник складає 2,0–2,5 %.

Серед основних проблем фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні можна виділити:

1) недостатню державну фінансову підтримку інноваційних проектів різного масштабу;

2) недостатні обсяги фінансування з боку приватного сектора (через надвеликі ризики, проблеми з комерціалізацією інноваційної продукції тощо);

3) незначна активність створених інноваційних (державних) і венчурних (приватних, переважно іноземного походження) фондів, а також їх незначні фінансово-інвестиційні можливості;

4) відсутність механізмів перерозподілу інвестиційних ресурсів населення на користь інноваційного сектора;

5) недостатня зацікавленість іноземних інвесторів у фінансуванні вітчизняного інноваційного сектора;

6) комерціалізація інноваційної продукції (доведення інноваційних розробок до практичного використання потребує додаткових коштів на великий проміжок часу);

7) надвисокі ризики інноваційної діяльності;

8) нецільове використання та неефективне використання фінансових ресурсів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності;

9) спекулятивне використання державних пільг (наприклад, венчурними структурами) тощо.

Саме на вирішення цих проблем повинні бути спрямована державна політика у сфері фінансування інноваційної діяльності підприємств.

В Україні спостерігається дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень і впровадження інноваційних розробок. Суттєвим недоліком системи національного регулювання розвитку інноваційної сфери є те, що вона, на відміну від законодавства більшості країн світу, не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, але й протидіє залученню небюджетних коштів та виключає можливість формування спеціальних, в тому числі відомчих фондів фінансування інноваційних проектів і програм.[2]

Наразі можна зробити висновок про те, що на сучасному етапі інноваційна діяльність в Україні потребує більшої уваги зі сторони держави. А саме: необхідність створення привабливих умов для залучення позабюджетних коштів, удосконалення державного механізму підтримки інноваційної діяльності. Не менш важливим є питання оптимізації джерел фінансування інноваційної діяльності відповідно до стадії інноваційного процесу. Адже сучасні обсяги фінансування інноваційної діяльності далекі від рівня, який може підвищити ефективність діяльності наукових організацій, а також забезпечити інноваційний шлях розвитку економіки.

Література

1. Статистична інформація [Електронний ресурс]//Державна служба статистики: офіц. веб - сайт – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік [Електронний ресурс]//Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. Український інститут науково-технічної і економічної інформації – Режим доступу: http://dknii.gov.ua/

ГРІД-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ

Ткачук Інна Ігорівна,
к.е.н., ст. викл. каф. економіки
підприємства та економічної теорії,
ХТЕІ КНТЕУ
e-mail: inna_tkachuk@ukr.net

Подобєд Тетяна Василівна,
студентка ІІІ курсу, економ. ф-ту,
ХТЕІ КНТЕУ

Перехід людства в XXI сторіччя характеризується бурхливим розвитком е-технологій. Ера розвитку персональних комп’ютерів, серверів, локальних мереж та ін., як і будь-який історичний процес, підходить до свого логічного завершення і потребує революційного поштовху для нового ступеня розширення. Цим поштовхом для подальшого становлення інновацій, і людства в цілому, можуть стати грід-технології, які

трансформують звичну для нас WWW(World Wide Web) в WWG(World Wide GRID).

Формальними авторами концепції є Ян Фостер та Карл Кассельман, а також проблематикою грід-технологій присвячені праці Т.Дж. Бернерса-Лі, Роберта Кайо, Веліхова П.Є., Мартинова Є.С., Бевза С.Ю., Бурія К. М., Крещука М.С. та інших.

Грід-мережі сьогодні використовуються в найрізноманітніших фундаментальних наукових дослідженнях і проектних роботах. Еволюція планет і Землі, дослідження речовин планет, геноміка і протеоміка, метеорологічне прогнозування та прогноз різних стихійних лих, моделювання й аналіз досліджень у ядерній фізиці, ядерна зброя, нанотехнології, аналіз та проектування економічних процесів і т.д.

До найбільш вагомих досягнень Grid систем третього покоління, отриманих до теперішнього часу, можна віднести: злиття Grid-технологій і технологій Web-сервісів; пропозиція спільними зусиллями GT, IBM та інших компаній набору специфікацій під ім'ям WS-Resource Framework (WSRF); створення програмного Grid забезпечення Globus Toolkit GT4 як відкритої реалізації WSRF і засобів розробки клієнтських і серверних додатків на мовах Java, C ++ і Python.

Серед найбільш поширених грід-проектів у світі слід назвати: TeraGrid, основним завданням якого стало створення розподіленої інфраструктури для високопродуктивних обчислень; DEISA, що об'єднав у Grid-мережу провідні національні суперкомп'ютерні центри ЄС; проект DataGrid, в рамках якого було побудовано тестову інфраструктуру обчислень та обміну даними для потреб європейської наукової спільноти; проект створення високопродуктивної наукової Grid-мережі EGEE. [2]

Україна також не стоїть осторонь досліджень в цьому напрямі. Український національний грід (УНГ) є єдиною дослідницькою е-інфраструктурою національного рівня яка об'єднує 39 ресурсних центрів

наукових організацій України (з них 29 належать НАН України). Основою УНГ є 12 ресурсних центрів, які координуються національним операційним центром. [3]

Розвиток грід-технологій забезпечує створення корпоративних систем, які дозволять підприємствам легко взаємодіяти з партнерами, клієнтами і постачальниками, допоможуть ефективніше організувати бізнес, підвищать конкурентоздатність фірм та організацій; дозволять економити затрати та скоротить час обробки об’ємної та насиченої інформації; забезпечить безпеку й надійність зберігання і передачі інформації та в той же час відкритість і її прозорість.

Завдяки інтеграції в європейську грід-інфраструктуру Україні надається можливість використання європейських ресурсів та проведення спільних досліджень з міжнародними дослідницькими організаціями.

Серед основних організацій, які потребують сьогодні застосування Grid-технологій є:

- державні організації, які займаються питаннями національної безпеки, довгостроковими дослідженнями і плануванням;
- організації охорони здоров'я, Grid сегмент яких відрізняють відносно невеликі розміри, централізоване управління і складність корпоративної інфраструктури;
- колективи вчених, яким необхідна віртуальна Grid мережа, що характеризується універсальним доступом, відносно вузькою спрямованістю, динамічно змінним складом користувачів.

Однак навіть при тому, що сьогодні рівень Grid досить високий і більшість програмних забезпечень доступні і безпосередньо використовуються, він все ще має недоліки у багатьох важливих аспектах, які забезпечать ефективний доступ, поширення і використання системних ресурсів. Головними складнощами впровадження грід-технологій в

повсякденне життя є дороговизна даного проекту та відсутність єдиної всесвітньої платформи.

Розвиваючи грід-технології, Україна отримає можливість повноцінно співпрацювати не тільки з країнами Європейського Союзу, а й з усією світовою спільнотою для створення і впровадження інноваційних технологій. Grid-технології покликані зробити інформацію суспільно-доступною. Однак, незважаючи на явні переваги, Grid-технологія ще не досягла зрілості і поки може застосовуватися лише у вузьких областях.

Література

1. Тигран Оганесян Перспективи грід-технологій / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://distributed.org.ua/index.php?go
2. Створення грід-інфраструктури для наукових досліджень [Електронний ресурс] // Ukrainian National Grig офіц. сайт. – Режим доступу: http://grid.kpi.ua/index.php/ru/what-is-grid/2-grid-yak-chetvertii-etap-rozvitku-nformatizac-.html
3. Концепція комплексної цільової програми «Грід-інфраструктура і грід-технології для наукових і прикладних досліджень [Електронний ресурс] // ВО «Інфраструктура» офіц. сайт. – Режим доступу: http://infrastructure.kiev.ua/news/120/

ІННОВАЦІЙНА СПРОМОЖНІСТЬ ТА ТЕХНОЛОГІЧНА ГОТОВНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ

Ткачук Інна Ігорівна,
к.е.н, викладач каф. ЕП та ЕТ
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Скоробач Дар'я Сергіївна,
студентка Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Інноваційна спроможність та технологічна готовність є невід'ємними складовими конкурентоспроможності національної економіки, яка визначається як набір інституцій, політик і факторів, що визначають рівень продуктивності економіки. У наш час ринкова економіка – це змагання, переможцем якого є країна яка володіє певними конкурентними перевагами,

тому необхідно визначати галузі, виробництва, товари конкурентоспроможні для даної країни.

Значна кількість наукових досліджень щодо інноваційної спроможності України здійснена вітчизняними дослідниками. У наукових роботах Литвиненко Ю. І., Кобченко А. А., Колодійчук А. В., Корілько М. Д., Дейнеко Л. В. та інших подаються концептуальні підходи до зазначеної теми, аналізуються різні аспекти цієї проблеми.

Синтетичним показником, який характеризує конкурентоспроможність країни на світовому ринку, є глобальний індекс конкурентоспроможності. У загальному вигляді, індекс конкурентоспроможності можна визначити як здатність країни в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, що задовольняють вимогам світового ринку, реалізація яких збільшує добробут країни й окремих його громадян. Одним з основних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності є інноваційна діяльність, ефективність якої визначається рейтингом країни, зокрема України, у відповідних міжнародних індексах.

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2013-2014 рр. Україна серед 148 країн посіла 84 місце проти 73 місця у 2012-2013 рр.

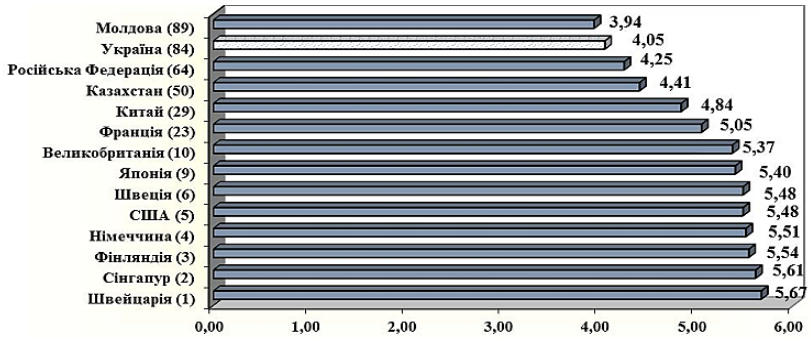


Рис. 1 Рейтинг країн за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2013-2014 рр. [1]

Україна, як і раніше, займає високі позиції за показниками «Ємність ринку» (38 місце) та «Освіта» – 43 місце за вищою і 57 за початковою освітою. Серед основних невикористаних можливостей особливу увагу слід

приділити підіндексам «Інновації» та «Технологічна готовність». Рейтинг України за підіндексом «Інновації» у 2013-2014 рр. відповідає 93 місцю [4].

За всіма показниками даного підіндексу Україна змістилася в рейтингу. Найбільш значне падіння відзначено за критерієм «Інноваційна спроможність» з 58 на 100 позицію [1].

За підіндексом «Технологічна готовність» у 2013-2014рр. розташувалася на 94 місці рейтингу проти 81 у минулому році.

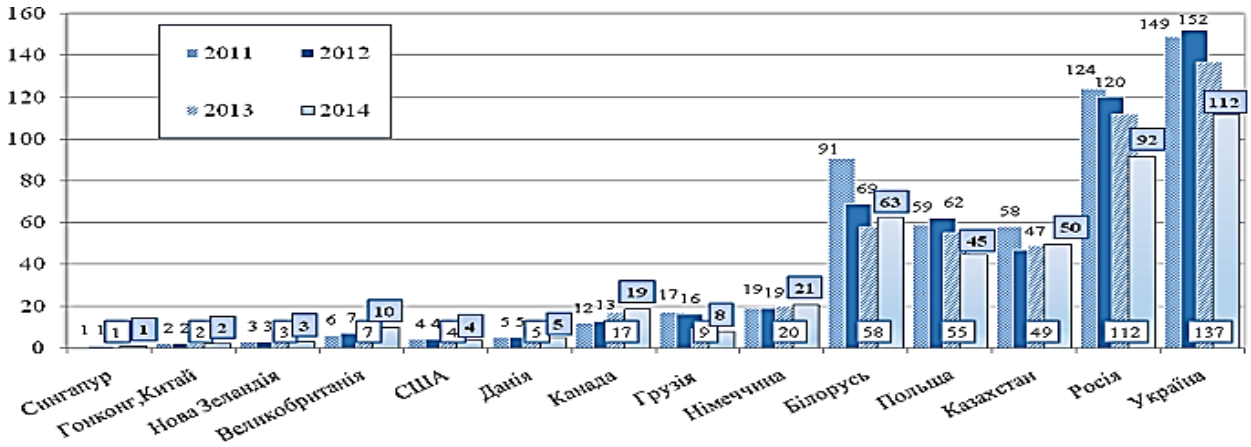


Рис. 2 Динаміка рейтингу України та деяких країн світу за Індексом ведення бізнесу за 2011-2014рр. [4]

У звіті Світового банку «Ведення бізнесу в 2014 році» наводиться рейтинг 189 держав світу за показником створення сприятливих умов ведення бізнесу . Україна цього року значно покращила свою позицію і піднялася з 137 на 112 місце рейтингу. Помітні позитивні зміни спостерігаються за 5 з 10 складових. Порівняно з минулим роком свої позиції покращили Росія – 92 місце, Польща – 45 місце, Грузія – 8 місце[1,4].

Найбільших успіхів в Україні було досягнуто у спрощені процедур, необхідних для початку бізнесу, отриманні дозволів на будівництво, реєстрації власності доступу до кредитів, оподаткування. Дещо погіршилися такі показники, як підключення до мережі енергопостачання (-6), захист прав інвесторів (-11), міжнародна торгівля (-3), забезпечення виконання контрактів (-3) вирішення проблеми неплатоспроможності (-5) [1].

Отже, протягом 2014 року Україна покращила свій рівень за показниками розвитку підприємницької діяльності, але значно погіршився стан інноваційної спроможності та технологічної готовності. Слід зазначити, що Україна має значний науково-технічний потенціал. Тому не можна допустити, щоб стан економіки і недостатня або не якісна нормативна база спинили його подальший розвиток. Одним з найважливіших факторів, які сприяють активізації інноваційної діяльності є залучення креативних людей в підприємницьку діяльність, пов'язану з стрімким розвитком сфери малого та середнього інноваційного бізнесу як бази соціально-економічного розвитку суспільства. Також необхідно зробити акцент на введенні інвестиційно-інноваційного принципу розвитку на регіональному рівні.

Література

1. Державне агентство з питань науки, інновацій та автоматизації України. – Офіційний сайт – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dknii.gov.ua/
2. Корілько М. Д. Інновації в діяльності суб'єктів господарювання / Корілько М. Д. Актуальні проблеми економіки. – 2009. –№5. – С. 149-154.
3. Державна служба статистики України – Офіційний сайт –. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В ІННОВАЦІЙНИХ УМОВАХ

Фадєєва Г. М.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний
університет «ХПІ», м. Харків

Визначальна роль у створенні умов для зростання економіки належить промисловості. На сьогоднішній день промислові підприємства України функціонують в умовах ринкової та політичної нестабільності, які пов'язані зі зміною впливу економічних, інституційних, маркетинго-збутових, фінансових і правових чинників господарювання.

У процесі здійснення підприємством господарської діяльності важлива роль відводиться стратегічному управлінню як процесу розробки стратегії управління підприємством з метою вдосконалення діяльності.

В основі стратегічного управління лежить стратегія розвитку промислового виробництва, розроблена на тривалу перспективу, яка дозволяє йому за більш короткий проміжок часу адаптуватись до реалій ринку, своєчасно реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Саме тому впровадження стратегічного управління підприємницькою діяльністю є одним з основних завдань і умов забезпечення ефективності промислового виробництва.

Стратегічне управління базується на основі майбутнього стану підприємства та таких основних складових: стратегічного потенціалу, стратегії й конкурентоспроможності.

У широкому змісті стратегічний потенціал підприємства – це система використовуваних стратегічних ресурсів, в межах якої ці ресурси взаємодіють один з одним, визначаючи можливості, обмеження та перспективи розвитку підприємства.

Ресурси та компетенції, які в сукупності й створюють стратегічний потенціал, знаходять відображення у сильних та слабких сторонах підприємства.

Серед факторів, що визначають стратегічну ефективність підприємств головне місце займає рівень впровадження інновацій, що викликають принципове оновлення технології виробництва, випуск нових видів продукції. Можливості інноваційного розвитку визначаються не тільки характеристиками ресурсного потенціалу підприємства, фінансовим станом, рівнем розвитку інноваційної інфраструктури в регіоні, а й існуючими методами управління.

Для вітчизняних промислових підприємств активізація інноваційної діяльності стає не тільки ключовим фактором успіху в конкуренції, а й

умовою виживання на ринку. Модернізація технологій, оновлення та модифікація товарного асортименту, вдосконалення систем організації і управління дозволяють вітчизняним підприємствам адаптувати свою продукцію до вимог ринку, підтримувати необхідний рівень попиту, скорочувати витрати, стабілізувати і покращувати фінансово-економічні результати діяльності.

Проте досягнення істотних результатів у розвитку інноваційної сфери серед більш широкого кола підприємств найближчим часом здається проблематичним. На наш погляд, причиною тому є відсутність досвіду ведення інноваційної діяльності в сучасних умовах.

З нашої точки зору умовами для впровадження інновацій є:

1) бажання і прагнення керівництва підприємства здійснювати інноваційну діяльність, виділяти ресурси на розробку нової продукції і постійно зацікавлювати в інноваціях увесь персонал;

2) наявність ефективної системи маркетингу та збуту, що здійснює зв'язок підприємства з кінцевими споживачами з метою виявлення нових вимог;

3) вироблення інноваційних цілей (підвищення конкурентоспромож-ності, скорочення витрат виробництва шляхом економії сировини, енергії і.т.п. на основі використання нових технологій) та інші.

Література

1. Наука та інновації [Електронний ресурс] : Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА У СКЛАДІ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВОЇ ГРУПИ

Федорова Ю.В., к.е.н., доцент,
кафедраменеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія,
Julia057@rambler.ru

В умовах поширення інтеграційних процесів конкурентоспроможність, ефективність виробництва, стійкій розвиток окремого підприємства визначається не стільки його власним потенціалом, скільки умовами залучення та можливістю нарощування потенціалу за рахунок синергії у складі інтеграційних структур (ІС). Виходячи зі специфіки формування вітчизняних інтегрованих корпоративних структур [1], вважаємо, що найбільш ефективною формою для подальшого розвитку машинобудівних підприємств України є саме промислово-фінансові групи (ПФГ). Саме вітчизняні ПФГ є носіями інноваційно-інвестиційного потенціалу для розробки нової техніки, впровадження інновацій у високотехнологічні виробничі галузі.

Серед зарубіжних і вітчизняних вчених істотний внесок у дослідження питань інноваційного розвитку та його інвестиційне провадження, зокрема формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу, зробили О. І. Амоша, В. М. Геєць, Е. М. Забарна, Н. П. Мешко, В. О. Кузьмінський, Г. К. Яловий, Д. М. Стеченко, І. В. Юхновський, Весельська К.А. та інші дослідники. Водночас, узагальнення наукових тлумачень щодо сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу свідчить про недостатнє висвітлення визначальних рис та особливостей цього явища, а також аспектів його прояву та формування в умовах інтеграційних структур. Отже, мета роботи – розкрити структуру інноваційно-інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств в умовах найбільш ефективної вітчизняної ІС - ПФГ.

Слово «потенціал» походить від латинського “potential”, що означає сила, міць. У тлумачному словнику сучасної української мови “потенціал” трактується як “запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов” [2]. Саме на створення цих “певних умов” для прояву прихованих і розвитку наявних ресурсів машинобудівних підприємств орієнтоване формування інноваційно-інвестиційного потенціалу в складі ПФГ.

Водночас, у сучасній літературі немає єдиною думки щодо визначення дефініції "інноваційно-інвестиційний потенціал". Спільним є підхід щодо інтеграції понять інноваційний та інвестиційний потенціал.

У визначенні інноваційного потенціалу переважає ресурсний підхід. Так, під інноваційним потенціалом підприємства частіше розуміють сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні і інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [3]. Поряд с тим, деякі автори наголошують ще і на можливостях і ймовірній спроможності підприємства здійснювати інноваційну діяльність.

Більш дослідженою є дефініція "інвестиційний потенціал". Нам близька думка Бандури А.В., Шахманова Ф.І. [4], які стверджують, що інвестиційний потенціал – це належним чином упорядкована сукупність інвестиційних ресурсів, за допомогою яких можна досягти ефекту синергізму при їх використанні.

Загалом, *інноваційно-інвестиційний потенціал машинобудівного підприємства в ІС* можна визначити як систему інноваційно-інвестиційних факторів, що створюють можливості отримання синергетичного ефекту в умовах інтеграційної структури.

В структурі інноваційно-інвестиційного потенціалу виділяємо два види складових компонентів: факторний та результативний.

Факторний передбачає наявність товарного, виробничого, управлінського, науково-інноваційного та інвестиційного потенціалів. Результатом реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу є синергетична віддача, що проявляється у ПФГ з вертикальною інтеграцією відповідно у таких складових синергетичного ефекту, як комутаційний, операційний, управлінський, інвестиційний та інноваційний синергетичні ефекти, табл.1. Загальноприйнятий торговий синергетичний ефект втрачає важливість у вертикальній ІС, натомість ми пропонуємо ввести комутаційний ефект, який полягає у зниженні залежності учасників від кон'юнктури ринку.

Таблиця 1

Види синергії та показники її формування в рамках ПФГ

Види синергетичного ефекту	**Показники інтеграції, що зумовлюють синергетичні ефекти**
операційний ефект	зменшення витрат на збут продукції зменшення умовно-постійних витрат
інвестиційний ефект	зменшення потреби у початковому капіталі; збільшення частки банківського кредитування на пільгових умовах
комутаційний ефект	збільшення питомої ваги постачання за коопераційними зв'язками в загальному обсязі
інноваційний ефект	створення інноваційної продукції у власних венчурних фондах; прискорене запровадження власних інновацій у виробництво
управлінський ефект	зниження витрат на управлінський персонал; зниження адміністративних витрат зниження витрат на відстоювання інтересів учасників

Таким чином, нами уточнено розуміння поняття інноваційно-інвестиційного потенціалу машинобудівного підприємства у складі інтеграційної структури з точки зору факторного та результативного підходу. Досліджено складові синергетичного ефекту, а саме комутаційний, операційний, управлінський, інвестиційний та інноваційний синергетичні ефекти, що мають місце у ПФГ з вертикальною інтеграцією.

Література

1. Федорова Ю.В. Підвищення ефективності використання запасів залізорудної сировини в Україні / Ю.В. Федорова // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ.– 2005. –№ 210: В 4 т. - Т. ІІІ.– С.653-659.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 170 000 слів і словосполучень. – К., Ірпінь: ВТФ "Перун", 2004. – 1440 с.
3. Юхновський І. В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування / І. В. Юхновський // Український соціум. – 2010. – № 2. – С. 159-171.
4. Бандура А.В., Шахманов Ф.И. Проблемы организации эффективной инвестиционной деятельности корпорации в регионе / А.В. Бандура, Ф.И. Шахманов. – М., 1999.

РОЗВИТОК ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

Христенко Г.М., к.е.н., доц., ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»
e-mail: dom0172@mail.ru

Зернове господарство відіграє важливу роль в економічному та соціальному розвитку держави, скільки від підвищення ефективності його функціонування залежить вирішення проблеми економічного зростання. Найважливішою передумовою забезпечення конкурентоспроможності зернового господарства на регіональному рівні, як свідчить світова практика, є створення якісно нових інноваційних форм організації виробництва – кластерів, в межах яких відбувається поєднання виробничих процесів із науково-інноваційною діяльністю.

Дослідженням проблеми формування та функціонування кластерних структур присвячені праці зарубіжних вчених Е. Бергмана, Ж. Вейса, М. Портера, А. Маршалла, Р. Стоуга, В. Фельдмана та інших.

Поняття кластерного підходу було досліджено Майклом Портером.

Агропромислова кластеризація – це концентрація та спеціалізація агропромислового виробництва з формуванням на території замкнутих циклів «виробництво-зберігання-переробка сільськогосподарської продукції» на засадах інтеграції з використанням механізмів корпоратизації та кооперації для одержання учасниками кластерів конкурентоспроможної продукції і підвищення прибутковості [1, с.248].

Метою формування кластерів є залучення додаткових коштів до регіону через посилення конкурентоспроможності шляхом надання допомоги у визначенні та використанні спільних можливостей та розширенні ринку [2].

Емпіричні дослідження дозволили виділити Тернопільську область як регіон, що в найбільшій мірі відповідає зазначеним вимогам щодо утворення біоетанолового кластера, оскільки:

1. спиртові заводи області, виробляють близько 30% спирту етилового від загального обсягу по Україні, при чому завантаження їхніх потужностей не перевищує 60%;

2. наявність значного обсягу придатної для переробки на біоетанолу низькосортної пшениці 6 класу, що складає 40-50% від валового збору;

3. місткість елеваторів області становить 1,26 млн тонн при показнику валового збору на рівні 1,5 млн тонн;

4. наявність станції по виробництву біоетанолу на Хоростківському спиртовому заводі уже дозволяє виробляти 20 тис. дал, що потребує 790 тис. тонн зерна кукурудзи та пшениці і 400 тис. тонн меляси.

Одним із найбільш складних завдань в плані формування кластеру нами вбачається створення ефективної системи самоорганізації та самоуправління, оскільки добровільне співробітництво підприємств зі збереженням їх юридичної, майнової та фінансової самостійності передбачає високий рівень координації зусиль усіх учасників об’єднання.

Це вимагає створення централізованого органу – координаційної ради, на яку будуть покладені найважливіші функції стосовно узгодження та

регулювання процесів всередині кластера, а також виконання загальних для усіх його елементів функцій.

Складність та багатопрофільність кластерного утворення вимагає формування декількох рівнів управління як в межах усього кластеру, так і в його підсистемах та елементах. Внаслідок цього відбуватиметься вертикальний розподіл функцій між рівнями управління та структурними елементами (рис. 1).

Так, в межах основного органу управління координаційної ради має функціонувати виконавча адміністрація, що забезпечуватиме виконання її рішень. Поряд з цим на даному рівні узагальнюються окремі функції, що дозволяють отримувати значний ефект та економію ресурсів за рахунок їх інтеграції.

На рівні технологічних підкластерів, в умовах їх географічного розосередження часто виникає потреба в тісній координаційній діяльності. Ця функція буде покладена на територіальні адміністрації технічних підкластерів, які функціонуватимуть в структурі адміністрацій технологічних підкластерів, що узгоджуватимуть техніко-технологічні аспекти діяльності підприємств.

Рис. 1 Вертикальна управлінська структура зернового біоетанолового кластера Тернопільської області

На рівні підприємства залишатимуться усі ті функції, які воно виконувало до цього часу. Передача частини з них на вищий рівень організаційної структури кластеру повинна мати добровільний характер задля збереження самостійності усіх учасників кластера.

Як бачимо, процес формування біоетанолового кластера є складним і вимагає значних зусиль з метою налагодження його роботи та утримання системи у стані саморозвитку та вдосконалення.

Література

1. Іванько А.В. Розвиток аграрного сектору регіону на основі кластерного підходу / А.В. Іванько // Економіка АПК. - 2009. – № 4. – С.32-37.

2. Кропельницька С. Кластери – інструменти економічного зростання територіальних громад в умовах світової глобальної кризи / С. Кропельницька // Вісник ЛДАУ. - 2009. – №16 (2). – С.23-26.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Чумак Лариса Федорівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії

Трощин Іван Володимирович,
студент факультету Економіки, управління та освітніх технологій Української інженерно-педагогічної академії

Кожне підприємство є відкритою складною динамічною системою яка функціонує у визначеному зовнішньому середовищі. Сучасне соціально-економічне середовище характеризується високою швидкістю змін, які підчас можна прогнозувати з малою вірогідністю. Підтримувати існуючий стан підприємства та рухатись у перед можливе тільки за умов ефективного пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища, що можна досягти завдяки здійснення випереджувальних заходів, спрямованих на збереження його життєздатності та забезпечення конкурентоспроможності. Саме це і спонукає підприємство до створення та підтримки умов постійного розвитку.

Розвиток підприємства означає якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються [1].

Загальні тенденції розвитку світової економіки мають вплив на обрання напрямку та шляху розвитку підприємства як базового елементу цій складній системи. Тенденції розвитку світовій економічної системи містять ряд

процесів, які пов’язані з процесом глобалізації: лібералізація, прагнення до уніфікації та стандартизації в різних галузях міжнародного соціально-економічного життя. Все ширше застосовуються єдині для усіх країн стандарти на технологію, екологію, діяльність фінансових організацій, бухгалтерську і статистичну звітність. Міжнародні економічні установи впроваджують єдині критерії макроекономічної політики, відбувається уніфікація вимог до податкової політики, до політики в галузі зайнятості та ін. Основні варіанти розвитку підприємства за однієї з поширених класифікацій [2] зображено на рис. 1.

Рис. 1 Варіанти розвитку підприємства

Процеси лібералізації, відкриття національних економік приводять до таких наслідків: а) посилення конкуренції між національними та закордонними виробниками, банкрутств вітчизняних підприємств; б) зміни відносних цін; в) структурних зрушень. Не завжди лібералізація зовнішньоекономічних відносин країни із зовнішнім світом обумовлює підвищення ефективності функціонування національної економіки.

Всі фактори, які мають вплив на вибір шляху розвитку підприємства традиційно можна поділити на зовнішні, внутрішні та ризики. Серед усіх зовнішніх факторів, на наш погляд, слід відмітити, безумовно, загальні

тенденції розвитку світовій економічної системи, стан економічного розвитку країни, інвестиційний клімат у державі та інвестиційна привабливість галузі, до якої відноситься підприємство, а також загальний стан наукової діяльності та її підтримка з боку держави (впровадження вітчизняних новацій більш вигідне як для підприємства, так і держави і цілому). До внутрішніх факторів слід віднести потенціал підприємства – у першу чергу виробничий (фактори виробництва та ресурси), а також ринковий. Окремо слід виділити фінансовий потенціал при оцінки якого визначається інвестиційна привабливість підприємства та комерційний імідж. Щодо ризиків, то прийняття того чи іншого шляху розвитку, багато у чому залежить від оцінки всього комплексу можливих ризиків – чим детальніше ми зможемо передбачити всі види ризиків та вірогідність появи ризикової ситуації, тем менш вірогідна помилка у визначенні шляху розвитку.

На вибір шляху розвитку впливають загальні тенденції розвитку та зрушень в структурі світовій економіки, процес глобалізації зо всіма його напрямками, боротьба за отримання та розширення часток ринку, економічна політика держави та внутрішні фактори підприємства та його потенціал.

Коло варіантів вибору поведінки підприємства у напрямку розвитку за рахунок посилення конкуренції зменшується до декілька шляхів. Обираючи інноваційно-інвестиційний розвиток підприємство спроможне забезпечити стійке існування на конкурентному ринку.

При визначенні шляху розвитку підприємства враховують зовнішні фактори впливу, внутрішні – потенціал підприємства, вірогідність виникнення ризикових ситуацій та їх оцінку.

Література

1. Богатін Ю. В., Швандар В. А. Инвестиционный аналіз: Навчальний посібник. – М.: Видавництво «ДІС», 2000. – 286с.
2. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці:Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М.Ілляшенка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2005.-582с.

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ ЯК ЧИННИК НАБЛИЖЕННЯ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

Шипілова Марія Вікторівна,
старший викладач кафедри економічної теорії Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
e-mail: marysh1107@mail.ru

Вербицький Михайло Ігорович,
студент Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

Після висунення ідеї євроінтеграції як основного напрямку розвитку міжнародних відносин України все більшу роль на підприємствах почали приділяти поняттю «соціальної відповідальності бізнесу». Адже формування соціально направленого виробництва (як у випадку європейських країн) сприяє переходу підприємництва країни на якісно новий, вищий рівень.

З огляду на зацікавленість явищем та його ефектами має сенс вивчити сутність цього поняття, тим більше, що існує декілька поглядів щодо змісту соціальної відповідальності бізнесу. Вперше поняття було описане М. Фрідманом в теорії корпоративного егоїзму, згідно якої серед ключових цілей підприємства - збільшення прибутків шляхом використання своїх ресурсів доки це здійснюється в межах правил гри [6].

Але сучасні теорії освіченого егоїзму та соціально відповідальної поведінки пропагують протилежні погляди: зменшення прибутків організації шляхом участі у соціальних програмах задля підвищення прибутків у майбутньому та покращення свого соціального статусу. І хоча ці рекомендації не є загальноприйнятими, все ж вони реалізуються у більшості розвинутих компаній (наприклад, «Philip Morris», PZU, «Procter and Gamble», «Ernst&Young»).

На сучасному етапі сутність даного поняття можна розглядати з двох боків: по-перше, концепція соціальної відповідальності бізнесу заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності [1], по-друге, дотримання принципів соціальної відповідальності є нічим іншим як вмілим капіталовкладенням компанії.

На користь останньої тези свідчать результати досліджень. Так, застосування принципів дотримання і захисту прав людини, етичне ставлення до споживачів, здійснення екологічних проектів в управлінні компанії призвело до різкого збільшення темпів зростання підприємств по відношенню до фірм-конкурентів (29,2% у порівнянні з 14,9%) [2].

Стосовно вітчизняного підприємництва варто зазначити, що, не дивлячись на перспективи євроінтеграції, в ньому спостерігаються негативні наслідки негармонійного розвитку. Аналізуючи статистичні дані ([2], [4]), можна виявити, що соціально відповідальний бізнес в Україні представлений слабко, хоча його формування є об'єктивною необхідністю. Це зокрема можна пояснити відсталістю великої частки галузей від рівня розвинених країн. Політика соціальної відповідальності в Україні впроваджується переважно крупними корпораціями (в тому числі з участю іноземного капіталу), де впроваджена європейська модель управління.

Також значний вплив на вітчизняні підприємства спричиняє ринкове середовище. Так, у період з 2005 по 2010 рік близько 60% респондентів асоціювали соціальну відповідальність на підприємстві з благодійною допомогою громадськості, розвитком персоналу, впровадженням соціальних програм та чесним веденням бізнесу, і лише 24,5% - з впровадженням принципів та практик підзвітності, прозорості та етичної поведінки [2].

Тим не менше, положення нового Податкового кодексу України (з урахуванням поправок 2014 року) створюють основу для розвитку соціальної

інфраструктури бізнесу та підтримують соціальних захист персоналу [5]. Формальні норми, представлені на рівні законодавства, зобов'язують підприємства дотримуватися трудової, економічної та екологічної тактовності.

Але до питання підвищення соціальної відповідальності бізнесу потрібно підходити як на загальнодержавному, так і на мезо- та мікро рівнях. До прикладу, в Данії, Швеції, Іспанії саме органи місцевого самоврядування через використання різноманітних адміністративно-правових інструментів стимулюють та контролюють легальність розвитку соціально відповідального бізнесу.

Особливу увагу потрібно звернути на шляхи заохочення підприємців до використання принципів соціальної відповідальності. При подальшому вдосконаленні правової бази, використанні досвіду інших країн, а також впровадженні конкретних державних програм з підтримки соціально відповідальної поведінки бізнесу всі сторони соціально-економічної діяльності отримають певні позитивні ефекти: покращення стану вітчизняної інфраструктури, підвищення якості вітчизняної продукції, зміни на краще екологічного становища. Тобто, зросте національний добробут країни.

Література

1. Голуб Н.Ю. Напрями вдосконалення правового забезпечення соціально відповідального ведення бізнесу [Електронний ресурс]: http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Economics/15_126772.doc.htm
2. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А. Зінченко, М. Саприкіна. – К: Вид-во «Фарбований лист», 2010. – 56 с.
3. Смовженко Т.С. Корпоративна соціальна відповідальність / Т. Смовженко, А. Кузнєцова. – Вид. друге, випр. і доповн. – К. : УБС НБУ, 2010. – 314с.
4. Новікова О. Ф. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / Новікова О., Амоша О., Антонюк В.. – Донецьк, 2012. – 534с.
5. Податковий кодекс України: станом на 2 вер. 2010р./ Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2014.
6. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Make a Profit// The New York Times Magazine, September 13, 1970, p. SM17

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Якименко Наталія Василівна., д.е.н,
професор кафедри економіки
підприємства та економічної теорії
Харківського торговельно-
економічного інституту КНТЕУ
e-mail: mtk_gd@ukr.net

Самойленко Анастасія, магістр
Харківського торговельно-
економічного інституту КНТЕУ

В умовах, коли інновації визначають положення країни на міжнародному ринку, особливістю української економіки залишається вкрай низький рівень сприйнятливості до інновацій. Економічне зростання більшості економічно розвинутих країн проводиться саме за рахунок освоєння новітніх технологій, їх створення та використання, що забезпечується високою питомою вагою науково-технічного прогресу, який сприяє близько 90% приросту ВВП. Поряд з цим зростає і вартість інтелектуального капіталу, на долю якого припадає близько 35% вартості капіталу компаній-лідерів. Так, вважається, що вартість інтелектуального капіталу в секторі високих технологій в 3-5 рази перевищує вартість доходів його працівників і від 3 до 100 разів – вартість матеріальних активів [1]. Однак, підприємства провідних європейських країн значно більше орієнтовані і на підвищення рівня новизни інновацій, інвестуючи значні фінансові ресурси у науково-технічні розробки. Так, частка витрат на НДДКР у Швеції становить 63,2%, Нідерландах – 62,5%, Люксембурзі – 53,8%, Бельгії – 42%, Туреччині – 28,9%, Польщі – 8,3%. На противагу цьому

інноваційні процеси в діяльності українських підприємств не отримали значного поширення та не стали істотним чинником зростання ВВП.

Одними із основних показників, які демонструють результати діяльності національного науково-технічного комплексу є наукоємність ВВП, що показує частку виконаних науково-технічних робіт в загальному обсязі ВВП, питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової та частка підприємств, які впроваджували інновації.

Більше 90% продукції, яка виробляється вітчизняною промисловістю, не має сучасного технологічного забезпечення, оскільки близько 58% випуску відбувається із застосуванням третього технологічного укладу, 38% - четвертого і лише 4% - п’ятого технологічного укладів [2]. Оновлення технологічної бази виробництва відбувається, головним чином, за рахунок придбання технологій у закордонних компаніях. Лише зростання обсягу інвестицій в оновлення технологічної бази підприємства недостатньо для повного відновлення їх виробничих потужностей. Така ситуація призводить до того, що продукція української промисловості втрачає попит на світовому ринку через низький рівень конкурентоспроможності, а самі виробники змушені переорієнтовувати свою діяльність або на випуск запчастин, обладнання та агрегатів, або на співробітництво з іноземними компаніями, яким більш вигідно здійснити замовлення на виробництво в Україні, аніж проводити його самостійно.

Проблеми у сфері розвитку та активізації інноваційної діяльності підприємств України мають декілька джерел походження:

а) проблеми держаного рівня:

- фрагментарність та недостатність нормативно-правової бази з питань регулювання та стимулювання інноваційної діяльності, що проявляється в відсутності ряду законодавчих актів та низькій дієвості існуючих;

- невизначеність держави щодо пріоритетів інноваційного розвитку як країни в цілому, так і окремо галузей;

- відсутність державних орієнтацій на підтримку розвитку інноваційної інфраструктури регіонів;

- відсутність ефективних механізмів фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності з боку держави тощо;

б) проблеми галузевого рівня:

- відсутність нормативних документів з питань регулювання інноваційної діяльності на рівні галузей;

- низький рівень забезпечення фінансовими ресурсами для реалізації інноваційної діяльності підприємств різних галузей економіки;

- нерозвинутість власної науково-дослідної бази підприємств та низький рівень участі у галузевому і міжгалузевому науково-технічному співробітництві;

- недостатній рівень розвитку інформаційно-комунікаційних мереж та відсутність єдиної інформаційної бази даних існуючих та перспективних наукових розробок тощо.

Вирішення вищезазначених проблем – це вірний шлях до підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Література

1. Мамонтова М. Тенденции и особенности формирования и использования интеллектуального капитала в Украине [Текст] / М. Мамонтова // Экономика Украины. – 2010. - № 8(577). – С. 30-39.

2. Висоцька І.Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості України [Текст] / І.Б.Висоцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. - №18. – С. 279 – 285.

СЕКЦІЯ 3 МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ВИКОРИСТАННЯ РАДІАЛЬНИХ БАЗИСНИХ ФУНКЦІЙ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ВЕЛИЧИН

Бабенко К.Є., Українська інженерно-педагогічна академія
kristina_babenko@mail.ru

Перехід до ринкових відносин і науково-технічний прогрес надзвичайно прискорили темпи впровадження у всі сфери соціально-економічного життя суспільства останніх наукових розробок у галузі інформаційних технологій. Досягнення Україною результатів в економіці і завоювання місця повноправного партнера у світовій економічній системі значною мірою залежить від того, яких масштабів набуде використання сучасних інформаційних технологій у всіх аспектах людської діяльності, а більш всього від того, яку роль відіграватимуть ці технології у процесі підвищення ефективності економічних відносин.

Добре відомо, що ефективність будь-якого процесу, насамперед економічного, залежить від точності зроблених прогнозів та планів, та від можливості дослідити поведінку того чи іншого процесу у будь-яких момент часу. Класичні методи побудови наближених значень функції по відомих її значеннях у конкретних точках добре відомі та гарно досліджені, особливо у одновимірному випадку.

Але при розв’язування багатьох економічних задач постає задача наближення не лише значень самої функції, а і її похідних до певного порядку. Задача наближення похідних від функцій представляє собою окрему проблему та виникає, наприклад, при необхідності оцінки певних параметрів за набором їх дискретних значень, при дослідженні показників еластичності,

при визначенні оптимального розміру запасів тощо. Розв'язати цю задачу дозволяють добре досліджені методи скінчених (МСЕ) або граничних елементів (МГЕ) [1,2 from Approx F&D using IRBFN]. Але ці методи вимагають побудови сіток елементів, що призводить до значного збільшенні обчислювальних ресурсів та є проблемою для аналізу економічних залежностей. Тому окремий інтерес представляють безсіткові методи наближення значень функції та її похідних. Однією з найбільш прогресивних технологій, що використовуються сьогодні для аналізу економічних показників, є нейронна мережа [див., н-д, 1-3]. Одним з таких методів є використання нейронних мереж, побудованих за допомогою радіальних базисних функцій [див., н-д, 4-7].

Цілком зрозуміло, що свою силу нейронні мережі дістають, по-перше, з розпаралелювання обробки інформації і, по-друге, із здатності самонавчатися, тобто створювати узагальнення.

До переваг нейронних мереж перед традиційними обчислювальними системами відносять, наприклад, таке:

1. Рішення задач при невідомих закономірностях.
2. Стійкість до шумів у вхідних даних.
3. Адаптування до змін навколишнього середовища.
4. Потенційне надвисока швидкодія.
5. Відмовостійкість при апаратній реалізації нейронної мережі.

Звичайно, економіка не завжди дозволяє використовувати граничні величини в силу неподільності багатьох економічних розрахунків, а також переривчастості (дискретності) економічних показників в часі (наприклад, річних, квартальних, місячних і т.д.). У той же час у багатьох випадках можна ефективно використовувати граничні величини.

Економічний зміст похідної полягає в такому: похідна виступає як швидкість зміни деякого економічного процесу з плином часу або відносно іншого досліджуваного фактора. Найбільш актуальним є використання

похідної в граничному аналізі, тобто при дослідженні граничних величин (граничні витрати, гранична виручка, гранична продуктивність праці або інших факторів виробництва і т. д.), і, як наслідок, необхідність мати коректні інструменти для аналізу поведінки похідної у певний момент.

Інтелектуальні системи на основі штучних нейронних мереж дозволяють з успіхом вирішувати проблеми розпізнавання образів, виконання прогнозів, оптимізації, асоціативній пам'яті і керування. Традиційні підходи до рішення цих проблем не завжди надають необхідну гнучкість. Багато застосувань виграють від використання нейромереж. Перевагою використання нейронних мереж для обробки масивів даних є значне підвищення швидкодії процесу обробки, в порівнянні з традиційними цифровим методами, можливість навчання нейронної мережі по еталонним зразкам, а також реконфігурація мережі, виходячи з вимог розв'язуваної задачі.

Література

1. Tudoroiu N. Neural network architectures for modeling and simulation of the economy system dynamics/ Tudoroiu N., Chiru C., Grigore M.// Journal of academic research in economics, June 2009. – 24 pp.
2. Барский А.Б. НЕйронные сети: распознавание, управление, принятие решений. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 176 с.: ил.
3. Галушкин А.И. Нейронные сети. Основы теории, «Горячая Линия - Телеком», 2010. - 480 с.: ил.
4. Дудник О.В., Бідюк П.І. Застосування радіальних базисних функцій у нейронних мережах для прогнозування економічних показників // Проблеми керування й інформатики. – 2003. – № 2. – С. 126-133.
5. Сетлак Г. Прогнозирование в деятельности предприятий с использованием нейронних сетей //Krassimir Markov, Vitalii Velychko, Oleksy Voloshin (ed.) Information Models of Knowledge, Kiev, Ukraine – Sofia, Bulgaria, 2010., с. 186-192.
6. Соловьева Ю.С. Моделирование экономических процессов с применением нейросетевых технологий / Ю.С. Соловьева, Т.И. Грекова // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 1(6). – С. 49-59.
7. Тихонов Э.Е, Кузьмищев В.А. Методы и алгоритмы прогнозирования экономических показателей на базе нейронных сетей и модулярной арифметики: Монография. - Невинномысск: Издательство НИЭУП, 2004. - 166 с.

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ У ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОМУ АСПЕКТІ

Кузьминчук Наталія Валеріївна,
д.е.н., доцент, Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Андрєєва Євгенія Леонідівна,
асистент кафедри економіки та маркетингу
e-mail: vaida@pochta.ru

Сучасний стан економіки України характеризується спадом обсягів виробництва, диспропорціями та нестабільністю умов функціонування підприємств машинобудування, у зв'язку з чим на перший план висуваються проблеми розробки якісного науково-методичного інструментарію для аналізу чинників, визначення реального становища підприємств машинобудування на ринку й оцінки потенціалу їх конкурентостійкості, зокрема в організаційно-управлінському аспекті. Для оцінки та аналізу всієї сукупності процесів у системах управління конкурентостійкістю підприємств стає неможливим використання лише традиційного управлінського підходу для розробки ефективних управлінських рішень, а з цією метою використовується підхід на основі методу системної динаміки, який дозволяє зрозуміти логіку розвитку системи за умови впливу на неї багатьох взаємозалежних факторів на основі імітаційних моделей [2].

Авторами запропоновано виділити наступні етапи імітаційної моделі формування конкурентостійкості підприємств машинобудування (рис. 1). Відповідно до виділених етапів імітаційного моделювання побудовано та реалізовано згенеровані типові сценарії за імітаційною моделлю управління

конкурентостійкістю підприємств машинобудування в умовах впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Рис. 1 Схема етапів побудови імітаційної моделі формування конкурентостійкості підприємств машинобудування

З метою врахування систематизованих факторів впливу організаційно-управлінського потенціалу на виробничу, фінансову, маркетингову та

соціальну складові конкурентостійкості в роботі [1] побудовано динамічну імітаційну модель реалізації сценаріїв її розвитку на підприємствах машинобудування. У процесі побудови моделі використано потокову схему взаємозв'язків з такими основними елементами: дотримання норм ієрархії; формування автономності підрозділу організаційної структури управління; забезпечення децентралізації структури управління; забезпечення економічності систем управління. Реалізація даної моделі передбачає визначення діагностичних ознак за напрямами конкурентостійкості, результуючих та змінних управління, діапазон їх змін з урахуванням ступеня впливу факторів, що, в свою чергу, дозволило сформувати план експериментів.

У межах проведеного дослідження на основі побудованих правил здійснено вибір можливої стратегії розвитку конкурентостійкості підприємства в умовах дії факторів в залежності від зміни рівня розвитку та значень загального інтегрального показника конкурентостійкості підприємств машинобудування. Аналіз отриманих сценаріїв розвитку конкурентостійкості на досліджуваних підприємствах показав існування залежності показників, конкурентного стану від виникнення й ступеня посилення загроз з боку організації управління, що передбачає необхідність розробки управлінських заходів впливу на стан критичних індикаторів для попередження можливості переходу підприємства в клас з більш низьким рівнем конкурентостійкості. На основі використання результатів моделювання розроблено шістнадцять сценаріїв щодо забезпечення конкурентостійкості підприємств машинобудування, проведено їх змістовний аналіз для підприємств-репрезентантів кожного класу конкуренто стійкості й запропоновано найбільш ефективні рішення та важелі регулювання умов формування організаційно-управлінського потенціалу, визначено напрямок їх дії, заходи запобігання негативним наслідкам.

Література

1. Кузьминчук, Н. В. Імітаційна модель оцінки та аналізу комплексного показника конкурентостійкості промислового підприємства / Н. В. Кузьминчук, Є. Л. Андрєєва // Сучасна економіка: актуальні проблеми та перспективи розвитку [Текст монографії]: Колективна монографія за ред. д. е. н., проф. Прохорової В. В. – Х., «НТМТ», 2014. – С. 101-108.
2. Сергиенко, Е. А. Имитационные потоковые модели динамики развития предприятия / Е. А. Сергиенко, И. М. Чуйко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 331–338.

ВОЗМОЖНОСТИ МЕТОДОВ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Попов Сергей Витальевич,
д.т.н., с.н.с., главный научный сотрудник
Харьковского национального университета радиоэлектроники,
заместитель председателя Совета молодых ученых при Государственном агентстве по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины

Задачи прогнозирования потребления электрической энергии являются важной частью процессов планирования и управления электроэнергетическими системами. Наличие своевременного и точного прогноза является залогом высокого качества эксплуатации энергосистем, рационального расходования энергоносителей, бесперебойного снабжения потребителей.

Для решения задач прогнозирования потребления электрической энергии широко используются как традиционные методы прогнозирования (регрессионный, корреляционный, спектральный анализы, метод Бокса-Дженкинса, экспоненциальное сглаживание, адаптивные предикторы и т.п.) [1, 2], так и современные методы, основанные на интеллектуальном анализе данных, лучше приспособленные для учета сложных связей между потреблением электроэнергии и влияющими на него факторами, которые

зачастую носят ярко выраженный нелинейный характер [3]. Видное место среди современных подходов к задаче прогнозирования потребления электрической энергии занимают методы вычислительного интеллекта: прежде всего, искусственные нейронные сети и системы нечеткого вывода [4]. Эффективность этих систем связана с их универсальными аппроксимирующими возможностями и способностью к обучению непосредственно в процессе прогнозирования [5, 6].

Однако существенные трудности при использовании таких систем возникают в случае, когда часть обрабатываемой информации задана не в количественной, а в порядковой или номинальной шкалах измерения, например, «холодно – тепло – жарко», «сильный – слабый» ветер, «дождь – снег – туман – без осадков» и т.п. Кроме того, потребление электроэнергии в больших распределенных энергосистемах зависит достаточно сложным образом от множества влияющих факторов, среди которых наиболее сильное влияние оказывают: потребление электроэнергии в предыдущие периоды, время года, погодные условия, день недели, особые события (например, праздники, переносы рабочих дней, регламентные работы в энергосистеме и т.п.). Несмотря на то, что сам факт влияния этих факторов подтвержден большим количеством исследований, точную форму зависимости для каждого отдельного фактора достаточно сложно описать теоретически и изолировать от других факторов практически из-за сложных взаимосвязей между ними. Выявление и правильный учет формы влияния каждого из этих факторов для каждой конкретной энергосистемы является достаточно сложной задачей, для решения которой до сих пор не было предложено эффективных подходов.

Также часто возникает задача прогнозирования взаимосвязанных временных рядов, описывающих процессы потребления электроэнергии в различных, связанных между собой элементах этой системы, а также процессы потребления различных видов энергии: электрической, тепловой,

природного газа и т.д. Прогнозирование каждого такого временного ряда может выполняться независимо от других, однако факт их взаимосвязи позволяет учитывать взаимное влияние для повышения качества прогнозирования. В этом случае взаимосвязанные временные ряды целесообразно рассматривать как единый многомерный временной ряд и производить его прогнозирование с помощью специализированных методов многомерного прогнозирования.

В данной работе для решения указанных проблем применяется новый подход, основанный на использовании нейронных и нейро-фаззи сетей со специализированными архитектурами, обеспечивающих возможность учета априорной информации о свойствах обрабатываемого временного ряда и влияющих факторов, а также позволяющих извлекать из данных новую информацию об этих свойствах. Данный подход позволяет повысить точность прогнозирования, снизить чувствительность модели к различного рода возмущениям, присутствующим в обрабатываемых данных, улучшить обобщающие свойства модели, повысить интерпретируемость результатов прогнозирования.

Для подтверждения полученных теоретических результатов проведено почасовое прогнозирование на *24* часа вперед временного ряда потребления электрической энергии Бурштынского энергоострова с помощью предложенной нейро-фаззи сети (NFN) и с помощью традиционной нейронной сети типа многослойного персептрона (MLP) аналогичной архитектуры. С учетом длины имеющейся выборки в один год, для обучения использованы *10* месяцев (январь-октябрь 2006 г.), для проверки – *2* месяца (ноябрь-декабрь 2006 г.)

Мерой качества прогнозирования выбран традиционный для задач краткосрочного прогнозирования потребления электрической энергии показатель MAPE (Mean Absolute Percentage Error – средняя абсолютная ошибка в процентах), вычисляемый по формуле:

$$MAPE = \frac{1}{N}\sum_{k=1}^{N}\frac{\left|\hat{y}(k) - y(k)\right|}{y(k)} \cdot 100\%.$$

Результаты прогнозирования приведены на рис. 1, 2 и в таблице 1 (жирным шрифтом выделен лучший результат).

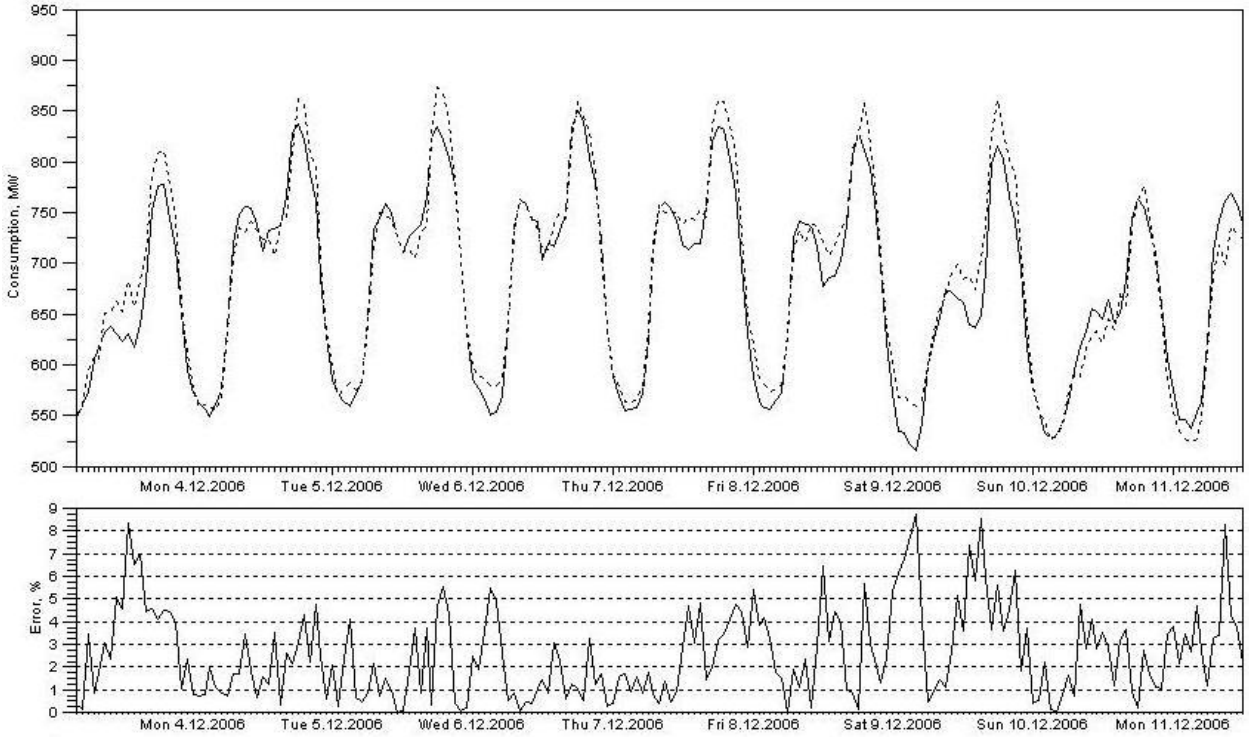


Рис. 1 Результат прогнозирования с помощью MLP

(сплошная линия – исходный ряд, пунктирная линия – прогноз)

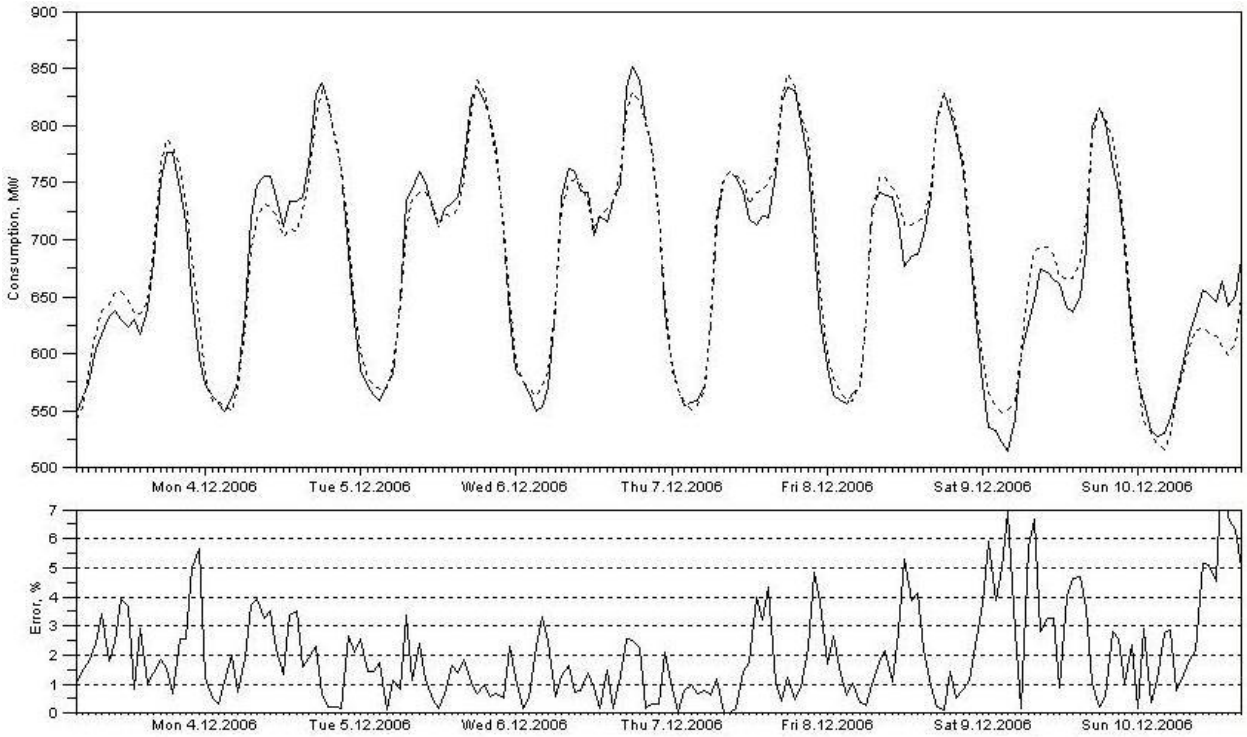


Рис. 2 Результат прогнозирования с помощью предлагаемого подхода (сплошная линия – исходный ряд, пунктирная линия – прогноз)

Таблица 1

	Обучающая выборка	Проверочная выборка
Многослойный персептрон	*3.11%*	*3.25%*
Предложенная нейро-фаззи сеть	***2.24%***	***2.31%***

Анализ графиков и ошибок прогнозирования показывает, что предложенный подход показывает лучшее качество прогнозирования по сравнению с традиционным, обеспечивая меньшие как средние, так и пиковые значения ошибки.

Література

1. Hartman R. Frontiers in energy demand modeling // Annual Renew of Energy. – 1979. – N. 4. – P. 433-466.

2. Прихно В.Л., Черненко П.А. Модели, методы и программные средства для анализа и прогнозирования электрических нагрузок и для решения задач оперативного управления ЭЭС // Сб. науч. тр. ИЭД НАНУ – К.: ИЭД НАН Украины, 2007. – № 3(18). – С. 26-33.
3. Ruzic S., Vuckovic A., Nikolic N. Weather sensitive method for short term load forecasting in electric power utility of Serbia // IEEE Trans. Power Syst. – 2003. – Vol. 18. – N. 4. – P. 1581-1586.
4. Haykin S. Neural Networks. A Comprehensive Foundation. – Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall, Inc., 1999. – 842 p.
5. Hornik K., Stinchcombe M., White H. Multilayer feedforward networks are universal approximators // Neural Networks. – 1989. – 2. – P. 359-366.
6. Cichocki A., Unbehauen R. Neural Networks for Optimization and Signal Processing. – Stuttgart: Teubner, 1993. – 526 p.

ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО–УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Фоменко Анна Володимирівна
к.е.н., ст..викладач
каф. Економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії,голова Ради молодих вчених УІПА

В сучасних умовах розвитку економіки України особливої актуальності набуває наукове обґрунтування теоретичних аспектів виміру та оцінки потенціалу підприємства, безперервної діагностики фінансового стану державних та приватних підприємств, своєчасне виявлення факту посилення негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, встановлення проблем розвитку інформаційної бази цього процесу в комплексі.

Проблеми формування потенціалу підприємства, зокрема організаційно–управлінського аспекту, розкриті у роботах Є. В. Лапіна [1], В. М. Михайленка [2], В. В. Прохорової [3**Ошибка! Источник ссылки не найден.**], О. О. Тимошенко [4] та інших.

Прогнозування тенденцій розвитку організаційно–управлінського потенціалу підприємств в контексті локальної функціональної підсистеми комплексної моделі планування рівня формування організаційно–управлінського потенціалу, як сукупності взаємодоповнюючих елементів

шляху прийняття ефективних управлінських рішень, представляє собою комплексний аналіз організаційної соціальної структури, зовнішнього положення, ресурсного забезпечення, а також науково–технічного, організаційно–управлінського, фінансового, виробничого потенціалів.

Це виступило об'єктивною основою для використання методів прогнозування, як інструменту обґрунтованого визначення найбільш можливих тенденцій розвитку. Таким чином, прогнозування рівня розвитку організаційно–управлінського потенціалу підприємств являє собою науково обґрунтоване передбачення напрямів його розвитку, виявлення його можливого рівня на основі аналізу поточного стану з урахуванням поточних тенденцій зміни. Прогноз рівня розвитку організаційно–управлінського потенціалу є засобом обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних управлінських рішень щодо регулювання соціально–економічних та організаційно–управлінських процесів на підприємстві.

Прогнозування рівня розвитку будь–якої економічної системи чи процесу стає можливим за умов використання механізму побудови лінійної, логарифмічної, поліноміальної, степеневої, експоненціальної лінії тренду. У ході дослідження за найбільш точну, з позиції відображення результатів зміни та за умов найбільшої достовірності результатів, для кожного підприємства використано певний тип прогнозування розвитку організаційно–управлінського потенціалу підприємств з урахуванням поточних тенденцій періоду 2007–2011 років з прогнозом на 2012–2014 роки (рис.1).

Рис. 1 Прогноз рівня розвитку організаційно–управлінського потенціалу ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів»

Ґрунтуючись на результатах поліноміального прогнозування рівня розвитку організаційно–управлінського потенціалу ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту будівництва пасажирських вагонів», можна зробити висновок про характерну в перспективному періоді тенденцію до зниження рівня організаційно–управлінського потенціалу (рис.1). Отриманий прогноз розвитку необхідно враховувати під час розробки тактики та стратегії розвитку підприємства, спрямовуючи основні зусилля на реформування організаційно–управлінської структури підприємства у напряму підвищення організаційно–управлінського клімату. Необхідно враховувати можливі неточності прогнозу, пов’язані з довгостроковістю періоду.

Таким чином, у результаті дослідження виявлено тенденцій розвитку організаційно–управлінського потенціалу підприємств, виявлених за умов використання методів прогнозування розвитку економічних явищ та процесів та, на відміну від існуючих, становлять основу для розробки системи стратегії та тактики розвитку, яка надає можливість використовувати єдину

комплексну модель прийняття управлінських рішень для досягнення головної мети діяльності підприємства.

Література

1. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: моногр. / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.

2. Михайленко В. М. Формування організаційного потенціалу розвитку економічної безпеки підприємств: моногр. / В. М. Михайленко, С. О. Ареф'єв. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2010. – 224 с.

3. Прохорова В. В. Економічний розвиток підприємства: теоретико – методологічний аспект: моногр./В. В. Прохорова.– Х.: УкрДАЗТ, 2010. – 523 с.

4. Тимошенко О.О. Оцінка і формування потенціалу фінансової безпеки агроформувань: автореф. дис.на здобуття наук. ступеня канд.екон.наук. : спеціальністю 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». /О. О. Тимошенко. – К., 2010 – 28 с.

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ, ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Фоменко Анна Володимирівна
к.е.н., ст.викл. каф.ЕУОТ Української інженерно-педагогічної академії
e - mail: Anjtik-f@yandex.ru

Пугач Інна Вікторівна
студентка-магістр Української інженерно-педагогічної академії

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується динамічною, прискореною зміною соціально – економічних умов країни. Особлива увага, при цьому, приділяється здатності органів управління до своєчасного вжиття відповідних ефективних заходів. Для забезпечення інформаційної підтримки і вироблення управлінських рішень, органам управління потрібно системи підтримка прийняття рішень (СППР), заснована на нових методах і моделях. Імітаційне моделювання є одним з інструментів, які входять до складу СППР [1]. Цей підхід дозволяє

аналізувати і описувати динамічні процеси, які відтворюють функціонування системи, що вивчається. Ще одна позитивна сторона імітаційного моделювання – це можливість виконання прогнозних розрахунків. Сценарний підхід дозволяє провести багатоваріантний ситуаційний аналіз модельованої системи [2].

Найбільш ефективні СППР будуються саме на основі сценарного підходу, використовуючи методи імітаційного моделювання. Вони дозволяють спрогнозувати і провести аналіз наслідків управлінських рішень, вибрати найбільш ефективні вживані заходи, і оптимальне рішення.

Перевага імітаційних моделей полягає в тому, що вони дозволяють виконувати не лише зразкові оцінки і експрес-аудит рішень, але і детальні чисельні розрахунки і прогнози.

Імітаційні моделі дозволяють зв'язати в єдине ціле усі підрозділи в організації[3]. Завдяки цьому стає можливим оперативне і стратегічне планування. Застосування потокових імітаційних моделей, розроблених за допомогою сучасних програмних засобів, дозволяє керівникові ефективно приймати управлінські рішення.

Проблема, яка часто становиться перед організації – це неможливість проведення експерименту з реальними об'єктами (н-д: розрахунок сценаріїв роботи, аналіз альтернативних стратегій). Один з шляхів вирішення цієї проблеми – це застосування методів імітаційного моделювання. Основні етапи стратегічного планування підприємства з використанням комп'ютерних технологій, заснованих на імітаційних моделях, показані на рис. 1.

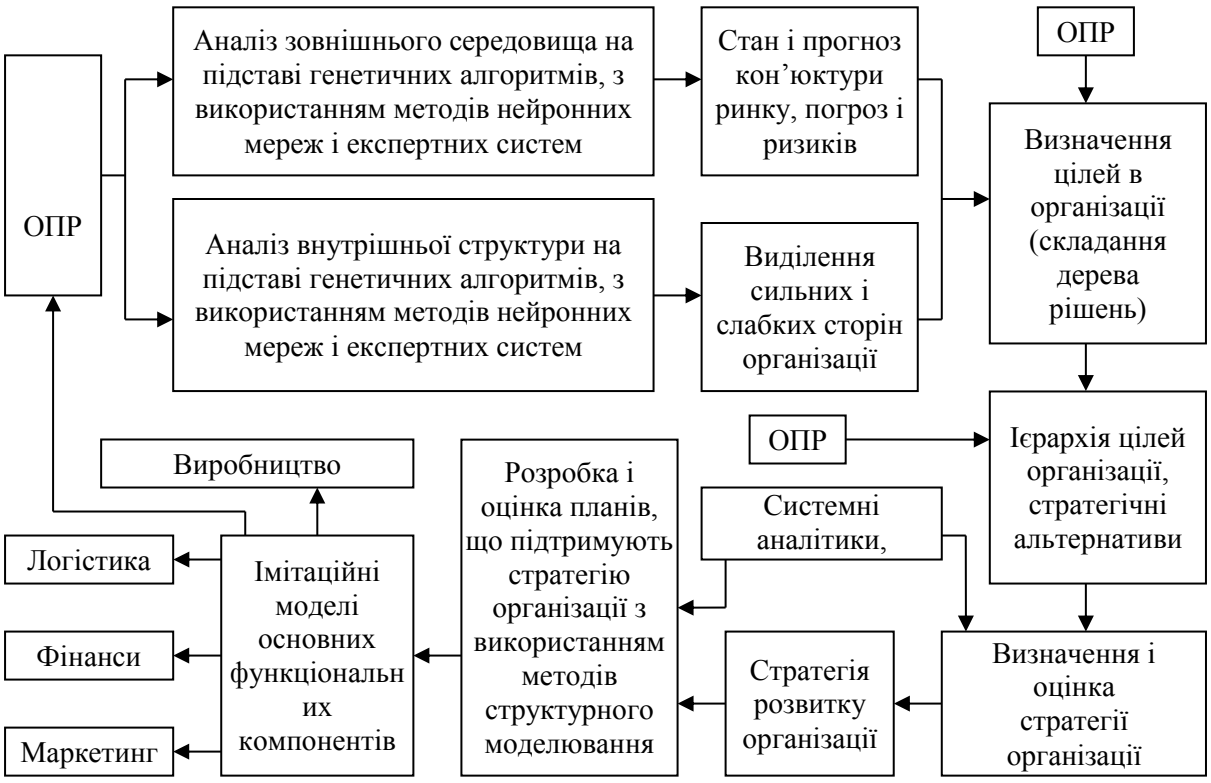


Рис. 1 Етапи стратегічного планування підприємства з використанням комп'ютерних технологій, заснованих на імітаційних моделях.

Аналіз наукової та спеціальної літератури [1,2,3] показав, що для реалізації цих етапів в СППР рекомендується застосування експертних систем, когнітивних карт, методів нечіткої логіки і методу аналізу ієрархій. Процедура прийняття рішення в СППР реалізується у взаємодії з комп'ютерними аналітичними системами різного призначення. У процедуру прийняття рішення входять аналіз, постановка завдання і вибір з безлічі альтернатив.

На підставі вищевикладеного, можна зробити висновок, що імітаційні моделі є зручним інструментом для прийняття рішень і програвання великої безлічі сценаріїв. Особи, які приймають рішення (ОПР) деталізують проблему і модель, здійснюють генерацію альтернатив, постановку спрямованого обчислювального експерименту на імітаційній моделі, роблять вибір і ранжирування критеріїв, а також оцінку результатів сценарних розрахунків використовуючи апаратно програмні засоби в яких закладені

імітаційні моделі. Іншими словами можна сказати, що пропонована технологія імітаційного моделювання дозволяє враховувати суб'єктивні переваги і досвід ОПР. Імітаційна модель також допомагає здійснити динамічний аналіз можливих сценаріїв розвитку.

Література

1. Лычкина Н.Н. Инновационные парадигмы и технологии имитационного моделирования и их применение в управлении и информационных бизнес-системах и системах поддержки принятия решений. / Н.Н. Лычкина. // Вестник Университета. - СПб. - . 2012. - № 20. – С. 136-145.

2. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем – искусство и наука / Роберт Шеннон [пер. с английского]. – М. : Мир, 1978. – 512 с.

3. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу: [навч. посіб.] / Н.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко. – К. : КНЕУ, 2003. – 328 с.

VIRTUAL ENTERPRISE AS A MODERN FORM OF PRODUCTION

Herashchenko Iryna Oleksiivna ,
c.e.s., lecturer the department of E OAEE
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy
e-mail: gerashenko_77@mail.ru

In recent years, enterprises operating conditions have changed significantly. Average world market, computerization of market relations, steady increase interaction manufacturers saturation material goods market - all this leads to the replacement economy of mass production the economy individual services. The decisive role shifts from manufacturer to the customer. Rapidly changing market where offer not only ahead of demand, but also creates it. In modern conditions the company begins to lose its territorial and spatial isolation. If earlier the company had a stable market, certain suppliers are limited by the quality requirements and reliability products wear slowly, then there is a fundamentally new economic conditions. The main demand was the company's ability to instantly respond to changes in market demands and adapt to changes in market conditions. Traditional requirement increase production replaced by a more complicated namely the requirement to meet the desires of the customer for terms and workmanship and delivery of goods. It led to the need for revision of many traditional axioms of enterprises. A new approach that focuses on continuous reorganization of the enterprise with adaptation to conditions market, was some alternative "functional" approach, and is as follows:

- organization - not just a lot of departments, divisions, departments and groups, and the set of business processes, and work should be organized around business processes;

- not products and processes of their creation brought companies to long-term success;

- reserves of the company to improve its core performance (cost, quality, speed of reaction, etc.) is the perfection of its business processes, overcome their fragmentation and dissociation (technological, informational, organizational). Classical cooperation system that was created for long-term cooperation, was relatively stable network structure and production program (by performers of works and types of products for a long period of time). The main goal of cooperation is the classical creating a system of interaction between enterprises. One of the important trends of the classical system of cooperation is the development of the concept of virtual enterprise (VE). Emerging concept of "virtual product "(which is close to the concept of" service ") and the concept of "virtual enterprise" as some of concept of computer-integrated manufacturing or computer-integrated organization. The key problem is the transition to virtual and network principles of business. In contrast to classical schemes based on solid, stable relationship, the concept of EP implies more dynamic cooperation. Internet Technologies form the information infrastructure support VE.

It must provide communication and integration joint management, including modelling of participants and support of the work. From a practical point of "virtual enterprise" is a network geographically discretionary freely interacting agents developing a joint project (or set of projects), being together in a relationship partnership, cooperation, collaboration, coordination, etc.

Virtual enterprise broadly determine the most progressive and effective form of the company, which is best for certain technical and economic conditions. Virtual enterprise - foundation of the net economy, it does not know any industry or departmental barriers, an open organizational structure porous borders, thus, the importance of partnership relations. The idea of creating virtual enterprises is to make integration manufacturing enterprise partners for projects who owns none of the companies may not realize. Thus, the development of virtual enterprise related

predictive modelling of complex interactions, heterogeneous remote interconnected agents. This significantly, the importance of building multi-friendly interfaces between agents. First of all it is necessary to build model of interaction between customers and performers that would provide the necessary flexibility and reactivity

company. This should occupy an important place model of partnerships in virtual enterprise based on multi-valued logic interaction of individual enterprises and their divisions. Overall virtual enterprise can be seen as a goal enterprise (an enterprise of enterprises) combining the objectives, resources, tradition and experience of several enterprises in the development of complex innovation projects or in the production of world class. Creation virtual enterprise integration means unique experience, production capacity and advanced technologies several partner companies around some project which can not be fulfilled by any of these companies separately. Virtual company has no branch or departmental boundaries. Virtual enterprise is a network, computer-mediated organizational structure, consists of heterogeneous components located in different places. It is created by combining organizational and technological resources together enterprises and their integration through the use of computer network. This leads to the formation of flexible and dynamic organizational system, the most implementation tailored to customer requirements. This I mean not the complete absence of basic structures in real physical space, but only intense interaction of real specialists and departments various enterprises in the virtual space. And this interaction is realized based on modern information and communication technologies. Enabling customers and performers in an open single organizational structure blurs and makes fuzzy boundaries between interacting enterprises, enhances the interaction between customers and competitors. As a result, production function may move at an earlier stage and even performed by individual participants. This can significantly improve cooperation and coordination enterprises and as a result, provide competitive products and profit.

The main characteristics of virtual company are:

- integrating the best technologies of production and experience within a strategically clever associations;
- accumulation of resources around key business processes;
- the creation of autonomous workgroups geographically distant;
- the temporary nature of partnerships flexibility, the ability of restructuring;
- consolidation of the functions of centralization and decentralization in management with a predominance of decentralization;
- overwhelming weight coordination bonds;
- wide distribution and redistribution of powers of government;
- the interaction of specialists from use of computers;
- development of heterogeneous computer networks environments, the use of various software means.

Thus, the main advantage of virtual forms organizations are able to choose and use best resources, knowledge and skills of the least time-consuming. This provides a competitive advantage virtual enterprise, namely the opportunity to:

- reduction of total costs,
- increasing the speed of execution of market order
- better meet customer requirements.
- flexible adaptation to changes in the environment
- reducing barriers to entering new markets.

Given the practical features functioning, virtual enterprise can defined as temporary co-operative network of enterprises (organizations) that have certain opportunities for best execution of market orders, and based on a single information system. In this virtual company must ensure the implementation of all production cycle of the product, provided that a portfolio orders, and composition of the production process can change very quickly.

Virtual enterprises are generally oriented not to meet the requirements and needs some "averaged" market segment, and under certain market orders up to

meet the specific requests of specific consumers (customers) and increase the speed and quality of the order by combining the resources of various partners in a single system.

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Алексєєва Тетяна Іванівна
к.е.н., доц.каф. ЕП та ЕТ
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського торговельно-економічного університету

Кадигроб А. М.
студентка ХТЕІ КНТЕУ
alenkakadugrob15121992@gmail.com

На порозі XXI століття промислові підприємства України опинилися в умовах, коли необхідно самостійно забезпечувати виробничу діяльність, стійкий розвиток і адекватно реагувати на зовнішні впливи, які заважають реалізувати економічні інтереси та використати конкурентні переваги для рівноцінної конкурентної боротьби. Тому формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств є важливою умовою підвищення ефективності та стійкого розвитку суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин [2].

Так, у сучасних умовах розвитку економіки України суб'єкти господарювання все більше звертають увагу на економічну безпеку, яка вимагає створення власної системи управління.

Необхідність формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств зумовлена наступними чинниками:

– постійна взаємодія промислових підприємств з факторами зовнішнього середовища як основного джерела загроз, що можуть спричиняти дестабілізуючий вплив на їх діяльність;

– наявність слабких місць у діяльності промислових підприємств і можливість розробки заходів щодо їх своєчасного усунення;

– управління економічною безпекою є головним резервом оптимізації основних виробничих процесів виготовлення промислової продукції;

– вимоги ринкової економіки до забезпечення економічної безпеки як фактору сталого розвитку підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності [2].

На думку Л. Донець, «система економічної безпеки підприємства становить обмежену безліч взаємозалежних елементів, що забезпечують безпеку підприємства і досягнення ним цілей бізнесу. Складовими елементами такої безпеки є об'єкт і суб'єкт безпеки, механізм забезпечення безпеки, а також практичні дії щодо забезпечення безпеки» [3, с. 51].

Найбільш повне трактування системи управління економічною безпекою надає Коробчинський О. Л., який визначає її як комплекс організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, спрямованих на кількісну й якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [6].

Так, важливою вимогою до системи управління економічною безпекою промислових підприємств є її гнучкість, адже її організаційна структура повинна забезпечувати оперативне реагування на зміни зовнішнього середовища та мати здатність швидко адаптуватися до них.

Також варто зауважити, що сьогодні існування економічної системи поза часом неможливе. Так, питання часу завжди викликали науковий

інтерес як важкодосліджуваний, проте невід'ємний фактор усіх форм існування, у тому числі промислових підприємств [1].

Під фактором часу в економіці розуміють явище зміни економічних показників, причиною якого є час [4].

Економічний час – це економічна категорія, що виражає собою тривалість (необов'язково рівномірну), що відокремлює дві послідовні події в економічних процесах і явищах [5, с. 20].

Економічним часом можна керувати, змінюючи параметри економічних процесів [5, с. 19].

Тож, урахування фактора часу є одним із ключових елементів формування механізму національного економічного розвитку, тому йому потрібно відвести вагоме місце у формуванні системи управління економічною безпекою промислових підприємств. Адже час є системоутворювальним фактором, становлячи собою універсальну організацію господарського життя, невід'ємну структуру всієї економічної системи, сукупної взаємодії економічних сил, процесів та подій [1, с. 105].

Можна зробити висновок, що система управління економічною безпекою промислового підприємства є комплексом заходів різного спрямування, які мають на меті захистити його інтереси від негативного впливу ззовні.

Отже, за сучасних ринкових умов підприємствам потрібно постійно розвиватися, удосконалювати управлінські процеси та формувати стійку систему управління економічною безпекою промислових підприємств, щоб вчасно реагувати на зміни на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Література

1. Бирюков В.В. Время как экономическое пространство развития хозяйственной системы / В. В. Бирюков. – С-Пб. – 2010. – 450 с.

2. Васильєв О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О. В. Васильєв, В. І. Мейта // Економічний аналіз. – 2013. – Том 14. – № 2.– С. 138-145.

3. Донець, Л. І. Економічна безпека підприємства / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : Центр навчальної літератури. – 2008. – 240 с.
4. Кендюхов О. В. Економічний підхід до вивчення часу / О. В. Кендюхов, К. Ю. Ягельська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №3. – С. 141-148.
5. Кожевникова Н.В. Фактор времени в системе экономической устойчивости хозяйствующих субъектов / Н. В. Кожевникова. – Йошкар-Ола. – 2004. – 155 с.
6. Коробчинський, О. Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О. Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 41-45.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РЫНКОВ СБЫТА УКРАИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Алексеева Татьяна Ивановна
к. э. н, доц. каф. «Экономики предприятия и экономической теории» Харьковского торгово-экономического института КНТЭУ
e-mail: t.i.alekseeva@gmail.com

Петрова Ольга Юрьевна,
Лысенко Яна Анатольевна
студ. группы ОА-12
Харьковского торгово-экономического института КНТЭУ

Актуальной проблемой на сегодняшний день является расширение рынков сбыта. Продукция, изготовляемая украинскими предприятиями не конкурентоспособна, что абсолютно снижает наши шансы на достойное место на международном рынке. На данном этапе развития Украины, этот вопрос остается открытым и дает пищу для размышлений многим экспертам.

Сбыт продукции − это совокупность действий, которые осуществляются с того момента, как продукт в той форме, в какой он будет использоваться, поступает на коммерческое предприятие производителя или конечного изготовителя, до того момента, когда потребитель закупает его.

Расширение географии сбыта – один из возможных и эффективных путей увеличения продаж и развития бизнеса в целом. Особенно это актуально для малого и среднего бизнеса, ориентированного в основном на внутренний рынок.

Расширение рынка сбыта – одно из направлений организации сбыта продукции в любой компании. В идеале каждая компания стремится занять на рынке доминирующее положение, а для этого в числе прочих мероприятий необходимо вести работу по поиску и привлечению новых клиентов, расширять спрос на свою продукцию, находить новые способы ее потребления, вести борьбу с конкурентами.

Расширение рынков − это многоаспектный процесс, который является одним из главных условий "выживания" предприятия и заключается в расширении собственной доли на рынке определенного товара; завоевании новых "ниш" на данном рынке; проникновении на новые для предприятия рынки, их диверсификации; привлечении новых покупателей к продукции предприятия и пр.

Расширение рынка сбыта предусматривает применение различных маркетинговых стратегий. Стратегическими задачами при расширении рынка сбыта является:

1. Привлечение новых покупателей. Расширение рынка сбыта в этой ситуации может осуществляться путем применения стратегии проникновения на рынок (информирование целевой аудитории о товаре или услуге, сэмплинг, спреинг, реклама), стратегии создания нового рынка, в ходе которой новые группы потребителей информируются о товаре, который ранее этой группой не рассматривался как необходимый, и его полезных свойствах, а также стратегии географической экспансии путем экспорта товара и т.д.
2. Нахождение новых способов использования продукции компании. Даже один новый способ использования товара способен значительно

расширить рынок сбыта. Достаточно вспомнить успешное и постоянное расширение рынка сбыта компании Du Point, открывающей все новые и новые способы применения своего продукта - нейлона.

3. Расширение рынка сбыта за счет интенсификации использования выпускаемого товара. К этой стратегии относится воздействие на психологию потребителя, которого убеждают в том, что увеличение потребления продукта увеличивает пользу, которую продукт приносит, и повышает его эффективность.

Украина продолжает работу по расширению экспортного потенциала для того, чтобы сделать экономику более устойчивой к конъюнктурным или техническим изменениям. Это касается, в первую очередь, отечественных производителей, которые сегодня имеют узкие рынки сбыта.

Общий объем экспорта украинской продукции в прошлом году составил 63,3 млрд долларов США. В свою очередь импортировала наша страна товаров на сумму 77 млрд долларов. Несмотря на то, что оба показателя несколько снизились по сравнению с 2012 годом, Украине все же удалось сохранить тенденцию по уменьшению отрицательного сальдо внешней торговли, которое сократилось в минувшем году почти на 15%, что эксперты оценивают как позитивные тенденции в торговых отношениях.

По данным Государственного информационно-аналитического центра мониторинга внешних товарных рынков», приоритетным направлением для Украины в структуре экспортного товарооборота является страны СНГ. В эти мы экспортируем около 36% товаров и услуг, на 10% меньше продукции мы поставляем в страны Евросоюза.

Проблема расширения рынков сбыта в настоящее время является актуальной, т.к. расширение и обновление рынков, на которые можно продвигать украинскую продукцию влечет за собой рост национального дохода страны, расширение и улучшение работы украинских предприятий.

Расширение рынка сбыта означает открытие новых возможностей не только для реализации продукции, но и дальнейшего развития экономики Украины.

Литература

1. [Электронный режим] //Блог Тимура Асланова - Режим доступа: http://supersales.ru/terminy-i-opredeleniya/rasshirenie-rynka-sbyta.html;
2. [Электронный режим] // Центр Креативных Технологий- Режим доступа: http://www.inventech.ru/lib/finances/finances-0094/
3. [Электронный режим] // Информагенство Forum - Режим доступа: http://for-ua.com/analytics/2014/04/03/080015.html

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Алєксєєва Т. І.,
к.е.н., доц. кафедри ЕП і ЕТ
Харківського торгово -
економічного інституту КНТЕУ

Юмаєва Г. О.,
студентка гр. ЕП-11
Харківського торгово-
економічного інституту КНТЕУ
e-mail: 17anita_aimer17@rambler.ru

З давніх часів до сьогодні одним з факторів виробництва та розвитку економіки в цілому залишається праця. Цей фактор виробництва може розглядатися на різних рівнях: на мікрорівні – у межах підприємства певної країни, на мезорівні – як наявні трудові ресурси окремої країни, та на макрорівні – у вигляді сукупності трудових ресурсів на світовому ринку праці. У сучасних умовах господарювання кожний вид міжнародного ринку зіштовхнувся з низкою проблем у своєму розвитку, виключенням не став й світовий ринок праці.

На сучасному етапі економічного розвитку відбуваються глибокі зміни на міжнародному ринку праці. Дослідженню цієї проблематики присвячені

праці як зарубіжних так і вітчизняних науковців, а саме: А. Бойко, І. Бондара, А. Вуда, В. Денисюка, Г. Дмитренка, С. Калініної, П. Кругмана, В. Петюха та ін. [1].

Світовий (міжнародний) ринок праці – це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції на світових ринків праці, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні [2].

На сучасному етапі спостерігаються позитивні тенденції розвитку міжнародного ринку праці:

- швидкий ріст зовнішньоекономічних зв’язків між країнами;
- поглиблення міжнародного поділу праці;
- посилення інтеграційних процесів;
- ринкова уніфікація економічного розвитку країн;
- зростаючий динамізм змін виробничих сил та відносин.

Це зумовило низку проблем, які наявні на міжнародному, а також на національних ринках праці. Зокрема, спостерігаються і наступні негативні тенденції розвитку ринку праці у світі:

- перевищення попиту робочої сили над пропозицією;
- зростання питомої ваги молоді у загальному обсязі безробітних;
- підвищення чисельності мігрантів серед економічно активного населення;
- дисбаланс на світовому ринку праці, а саме – надлишок пропозиції у певних країнах та її нестача в інших.

У останні роки проблема дисбалансу постає головним предметом дослідження при прогнозуванні тенденцій розвитку світового ринку праці. Ця ситуація посилюється низкою факторів, починаючи від млявого

економічного зростання і старіння населення до низької народжуваності і обмежень імміграційної політики.

Компанія BCG проаналізувала динаміку попиту та пропозиції робочої сили в 25 найбільших економіках світу, включаючи країни G20, і з'ясувала, що до 2020 року в більшості країн буде й надалі спостерігатися надлишок робочої сили. Проте вже до 2030 року цей надлишок для більшості країн перетвориться на дефіцит. Загалом, за прогнозами експертів, світова економіка через кризу ринку праці ризикує втратити $10 трлн до 2030 року, що еквівалентно 10% світового ВВП [3].

Обидва явища – надлишок пропозиції робочої сили та її недостача мають суттєві наслідки для економіки країн.

Високий рівень безробіття скорочує податкову базу у країнах і підвищує вартість соціальних послуг при одночасному підвищенні ризику соціальної нестабільності. У довгостроковій перспективі це загрожує тим, що люди втрачають навички, і в кінцевому підсумку призводить до падіння рівня конкурентоспроможності економіки і ступеня її привабливості для інвесторів.

За дефіциту робочої сили вакантні робочі місця не можуть бути зайняті. Це призводить до прискорення темпів інфляції, пов'язаної зі зміною рівня заробітної плати, що перешкоджає розвитку бізнесу.

Таким чином, на сьогоднішній час найбільш актуальним питанням є загроза виникнення кризи на міжнародному ринку праці. Це питання потребує подальших суттєвих досліджень, а також виробітки рекомендацій щодо можливих шляхів запобіганню та подоланню цього явища.

Оскільки дисбаланс у трудових ресурсах має суттєві наслідки для всієї світової економіки – це проблема не кожної окремої країни, а всього людства в цілому, вирішенню якої необхідно приділяти пильну увагу.

Література

1. Бойко А. М. Особливості розвитку міжнародного ринку праці в сучасних економічних умовах / А. М. Бойко // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – Вип. 2. – С. 89-94.
2. Світовий ринок праці його структура та особливості формування [Електронний ресурс] // http://kimo.univ.kiev.ua. — Офіц. веб-сайт. — Режим доступу: http://kimo.univ.kiev.ua/ — Назва з екрану.
3. Криза світового ринку праці може коштувати $10 трлн [Електронний ресурс] // Finance.ua. — Офіц. веб-сайт. — Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/~/329118 — Назва з екрану.

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ПОЛІТИКИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Амосов О.Ю., д.е.н., професор кафедри економіки і фінансів, перший заступник директора Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України
amosovoleg@ukr.net

Розвиток українського бізнесу, інтеграція України у світову економічну систему ставить перед українськими компаніями нові питання, серед яких значне місце посідає проблема розвитку соціальної відповідальності бізнесу і корпоративної соціальної відповідальності.

Сьогодні в світовій і вітчизняній науковій літературі, присвяченій проблемам відносин бізнесу та суспільства, використовується велика кількість концепцій, які асоціюються із соціальною відповідальністю. Ці концепції «динамічні», і вони не стільки змінюють, скільки доповнюють і розвивають одна іншу. Можна виокремити роботи найбільш відомих світових науковців, наприклад, Д.Белла, Г.Боуена, Л.Ерхарда, А.Керолла, Т.Левітта, М.Мескона, А.Мюллера-Армака, М.Фрідмена; російських вчених І.Авадаєву, Ю. Благова, С.Івченко, Л.Коновалову, С.Туркіна та українських

І.Акімову, Л.Грицину, В.Нижника, О.Осінкіна, Ю.Саєнко, П.Яницького та інших.

Проте незважаючи на значну активізацію інтересу до КСВ ця сфера діяльності ще потребує дослідження світового досвіду і з'ясування причин повільного просування у вітчизняній підприємницькій практиці. Таким чином, важливим завданням є дослідження чинників, що зумовлюють відношення українських підприємців до реалізації політики корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) та визначення основних напрямів її розвитку у сучасних умовах функціонування вітчизняного бізнесу.

Поняття корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) (або соціальної відповідальності бізнесу (СВБ)) є в Україні ще достатньо новим і, відповідно, потребує особливої уваги до його визначення.

Світовою радою бізнесу зі сталого розвитку визначено корпоративну соціальну відповідальність як довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади й суспільства загалом [1].

Конфедерація роботодавців України вважає, що сутність корпоративної соціальної відповідальності полягає в добровільній ініціативі власника компанії або засновників організації з розробки і реалізації певних соціально спрямованих, неприбуткових заходів, що мають на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища [2].

При цьому більш ніж половина вітчизняних бізнесменів-практиків, за даними опитування щодо впровадження практики корпоративної соціальної відповідальності на українських підприємствах, вважають основними напрямами заходів із КСВ упровадження соціальних програм поліпшення умов праці персоналу, розвиток персоналу і його навчання, благодійну допомогу громадськості; ще частина експертів додають до цього переліку й етичне ставлення до покупців. Слід зазначити, що в Україні майже третина

підприємств взагалі не здійснюють заходи із соціальної відповідальності, називаючи однією з головних причин цього брак коштів [3].

У виборі пріоритетності чинників, що впливають на рівень запровадження заходів із КСВ в Україні, значну роль відіграє форма власності підприємства. Наприклад, для державних підприємств найбільшу вагу мають запити з боку профспілок та органів місцевої влади, зовсім не впливає на мотивацію державних компаній такий фактор, як необхідність компенсування шкоди, заподіяної діяльністю або продукцією підприємства. У свою чергу, для приватних підприємств найбільше значення має потенційне зростання обсягів продажів та конкурентний і релігійний чинники, найменше – запити з боку профспілок. Для компаній колективної форми власності, акціонерних товариств значним стимулом виступає висвітлення їх практики соціальної відповідальності в ЗМІ, що сприяє формуванню позитивного іміджу компанії, та розуміння необхідності компенсувати шкоду, заподіяну навколишньому середовищу діяльністю або продукцією підприємства [3, с. 25]. Спільними стимулами для всіх підприємств у сфері КСВ є внутрішні переконання (моральні міркування та внутрішнє спонукання), а також зростання продажів компанії, копіювання дій конкурентів та запит з боку органів місцевої влади [3, с. 23].

Українські підприємці все активніше беруть участь у створенні та реалізації програм із СВБ, особливо у сфері трудових відносин, прав людини, захисту довкілля, розвитку громад, захисту прав споживачів. Але ще відчувається брак запровадження реальних заходів щодо дотримання бізнес-етики, посилення нормативних вимог до нефінансової звітності, законодавчого регулювання КСВ тощо.

Вирішення основних задач за напрямами реалізації соціальної відповідальності бізнесу можливе лише за умови проведення системних дій з боку держави і підприємців, а саме: створення Національної стратегії

розвитку соціальної відповідальності; проведення інформаційно-просвітницької кампанії з питань соціальної відповідальності; пільгове оподаткування для компаній, які активно втілюють принципи соціальної відповідальності у своїй діяльності (прагнуть екологічності, енергоефективності, високотехнологічності, інноваційності, раціонального ресурсовикористання); обов'язкове запровадження нефінансового звітування державних та приватних компаній.

Джерелом фінансування зазначених напрямів можуть бути державні кошти, інвестиції приватних компаній та організацій, фінансування за рахунок міжнародної технічної допомоги та ін.

Література

1. Офіційний сайт Всесвітньої ради бізнесу із сталого розвитку (WBCSD): [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wbcsd.org/work-program/business-role/previous-work/corporate-social-responsibility.aspx.
2. Конфедерація роботодавців України [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.confeu.org.
3. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспектива розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К.: Вид-во «Фарбований лист». – 56 с.

СТРУКТУРНІ ПРОЦЕСИ В УПРАВЛІНСЬКІЙ СФЕРІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ареф'єв Володимир Олегович
к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту, НАУ
e-mail: arefievso@ukr.net

На сьогоднішній день вітчизняна парадигма управління перебуває в процесі структурного становлення. Відбувається формування якісно нових підходів менеджменту, направлених на підвищення ефективності управлінських процесів, що поєднують досвід з теорії і практики управління зарубіжними компаніями і досвід роботи в централізованій плановій економці. Керівникам підприємств доводиться освоювати нові методи

планування, обліку, контролю та аналізу результатів господарської діяльності. Все актуальнішими стають економічні, ринкові критерії ефективності, підвищуються вимоги до гнучкості систем управління.

Сучасне підприємство є складною організаційною системою, учасники і компоненти якої в процесі реалізації господарської діяльності активно взаємодіють між собою. На функціонування системи впливають як внутрішні чинники, так і непрогнозовані фактори зовнішнього середовища, що суттєво ускладнює процес управління і оцінку діяльності.

Виявлення резервів підвищення ефективності роботи підприємства неможливе без використання методів, прийомів і процедур фінансово-економічного аналізу, що дозволяє дати об'єктивну оцінку результатів, необхідну для керівників, власників, акціонерів, інвесторів та партнерів.

Схематично процес управління організацією можна представити у вигляді замкненого циклу, відправною точкою в якому є прийняття рішення про необхідність здійснення управлінського впливу через систему управління на об'єкт управління з метою досягнення встановлених цілей. Складові процесу управління можуть дещо відрізнятися в залежності від особливостей організації та підходів, що застосовуються. Доцільно зазначити, що впровадження контролінгу вносить суттєві зміни в організацію процесу управління та наповнює його принципово новим змістом. В першу чергу, контролінг оптимізує інформаційні потоки підприємства, формує систему збору, обробки та аналізу релевантної економічної інформації за всіма напрямками фінансово-господарської діяльності, в результаті чого підвищується ефективність управлінських рішень. Окрім цього, вдосконалюється система планування – визначаються об'єкти, розробляється система цільових показників, ретельно обираються форми та інструменти, встановлюються часові межі.

Після визначення цільових показників система контролінгу забезпечує їх доведення до керівників всіх функціональних підрозділів та бере участь в

розробці оперативних планів, забезпечуючи тим самим можливість їх коригування у разі необхідності. Збір та аналіз інформації не лише у внутрішньому середовищі, але й за межами підприємства, дозволяє доповнити функцію планування прогнозуванням, що сприяє адаптації підприємства до несприятливих умов зовнішнього середовища та забезпечує вибір оптимального варіанту розвитку [4].

В рамках ситуаційного підходу увага акцентується на тому, що ефективність різних методів та технологій управління визначається відповідно до конкретної ситуації та враховує відмінності між організаціями. Оскільки вплив факторів зовнішнього середовища є надзвичайно багатоаспектним та непередбачуваним, то можна стверджувати, що не існує єдиного "найкращого" способу управління.

Ситуаційний підхід передбачає визначення взаємозв'язків між певними аспектами управлінської концепції чи методу з конкретними ситуаціями з метою забезпечення ефективності управлінського процесу. Відповідно до даного підходу основною характеристикою системи контролінгу є гнучкість – тобто здатність адаптуватися як до змін зовнішнього середовища, так і до внутрішніх потреб конкретного підприємства.

Основними факторами зовнішнього середовища, що впливають на формування системи контролінгу на підприємстві є [1-2]: конкурентна позиція в галузі, державне регулювання, забезпеченість ресурсами, імідж підприємства, взаємовідносини із споживачами, специфічні особливості галузі. До внутрішніх факторів належать: цілі та стратегія підприємства, організаційна структура, розмір підприємства, технологічні особливості та інші. Відповідно до процесного підходу, контролінг можна розглядати як управлінський процес, в результаті здійснення якого забезпечується досягнення цілей організації [3].

Сучасні реалії функціонування та розвитку вітчизняних підприємств характеризуються жорсткими умовами конкурентної боротьби і вимагають

нових підходів до організації та ведення бізнесу. Виникає необхідність зміни масштабу і структури виробництва, оновлення техніки та технологій, розширення асортименту та підвищення якості продукції, впровадження управлінських інновацій.

Таким чином, більшість вітчизняних та зарубіжних вчених надають перевагу системному підходу, що передбачає виокремлення певної кількості підсистем, а також встановлення взаємозв'язків між ними. При цьому система управління створюється за принципом контуру регулювання управлінського процесу і формує систему інформаційно-аналітичної і методичної підтримки керівників в процесах планування, контролю, аналізу і прийняття управлінських рішень за всіма функціональними сферами діяльності підприємства.

Література

1. Байе Майкл Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса: [учеб. пособие для студ. вузов] / Байе Майкл Р. ; пер. с англ. В. Н. Егоров. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 743 с.
2. Богатко А. Н. Система управления развитием предприятия (СУРП) / А. Н. Богатко – М. : Финансы и статистика, 2001. – 240 с.
3. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством: [навч. посіб.] / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К., ЦУЛ, 2004. – 400 с.
4. Герасимчук В. Г. Діагностика системи управління підприємствами / В. Г. Герасимчук– К. : КНЕУ, 1998. – 185 с.

МІСЦЕ НЕФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ

Безштанько Дмитро Васильович
к.е.н., науковий співробітник
Науково-дослідного центру УБС НБУ
e-mail: sderrr09@mail.ru

Управління банківськими ризиками є досить складним та багаторівневим процесом, що безпосередньо обумовлений політикою банку. Більшість з систем управління ризиками комерційних банків базується на міжнародних та національних стандартах. Однак сама банківська система, в більшості випадків, включає не тільки комерційні банки та банки з державною участю, а й регулятори – центральні/державні банки. Значна частина наукових праць присвячена управлінню фінансовими ризиками, в той же час питанню нефінансової безпеки центральних банків приділяється незначна увага, що і обумовлює актуальність дослідження

Питанням щодо теоретичних аспектів управління нефінансовими (операційними) ризиками займалася значна кількість українських і зарубіжних вчених. Серед зарубіжних науковців, що досліджували особливості операційного ризику варто виділити таких фахівців: В. Бляшке, М. Бухтін, А. Камінський, П. Кюнх, Ф. Мішкін, А. Терехова, Дж. Фіксел; Н. Єрмасов, В. Кайшев, А. Мюрман, П. Пер'є, Е. Румянцева, В. Сердюк, А. Синцова, М. Фут тощо. До українських вчених, що досліджували питання банківської безпеки віднесемо таких науковців, як: О. Барановський, І. Івченко, В. Криклій, О. Куценко, Т. Медвідь, С. Реверчук; І. Голубов, К. Гончарова, С. Дмитров, А. Кияк, А. Лобанова, О. Меренков, А. Сігайлов тощо. Однак, питання щодо управління ризиками безпеки центрального банку приділено недостатньо уваги у сучасній літературі.

Перш за все, варто дати визначення, з точки зору центрального банку, що таке нефінансовий (операційний) ризик. Відмітимо, що центральні банки,

за виключенням країн, де вони є комерційними, не мають на меті отримання прибутку, а є державним інструментом забезпечення стабільності грошової одиниці, цінової стабільності і в деяких випадків кредитором державного бюджету. З огляду на це, операційний ризик визначимо як породжену невизначеністю небезпеку реалізації недоліків корпоративного управління, неадекватної діяльності персоналу та процесів оброблення інформації, а також зовнішніх ризиків, що можуть призвести до недосягнення поставлених перед центральним банком завдань. Кожен із зазначених чинників призводить до випадків реалізації ризиків – інцидентів.

Розглянемо основні фактори реалізації ризику, розпочавши з персоналу. Оскільки, на сьогоднішній день, людина бере участь в будь-якому банківському процесі, даний вид ризику є найважливішим. Основними чинниками, що на нашу думку, призводять до реалізації інцидентів є:

- недбалість, що може бути обумовлена втомою, незнанням інструкцій та нормативної бази, навмисними діями тощо;
- шахрайство, що обумовлене бажанням співробітника отримати вигоду у вигляді грошей чи інформації, тиском зі сторони злочинних угрупувань чи представників комерційних банків, «образою» працівника на банк чи іншого співробітника тощо;
- інші прояви ризику персоналу.

Не менш важливим є ризик інформаційних технологій та платіжних систем. В даному випадку серед чинників, що призводять до негативних інцидентів варто віднести умисне пошкодження активів, інформаційні збої, помилки та інші інформаційно-технологічні проблеми центрального банку, що в свою чергу, можуть призвести до колапсу банківської системи країни, оскільки майже всі міжбанківські операції проходять через платіжні системи регулятора. Проблеми з системою електронних платежів, а також іншими інструментами регулювання фінансового сектору теж можуть підірвати довіру до регулятора. Це може спровокувати зниження довіри до банківської

системи, що спричинить відтік банківських ресурсів. Інформація щодо проблем центральних банків є вкрай обмеженою.

В складі ризиків персоналу особливе місце займають ризики керівництва, оскільки саме керівний склад має широкі посадові повноваження, доступ до інформаційних ресурсів, значний вплив на прийняття управлінських рішень, в тому числі щодо формування та комплектування структурних підрозділів персоналом, побудови системи управління ризиками тощо. Вік працівників теж відіграє неабияку роль, оскільки з часом зменшується спроможність людини сприймати нову інформацію, технології, підходи. Середній вік працівників центрального банку, в більшості випадків становить близько 40 років. В той же час, досвід є значною перевагою працівника в банківській системі.

Відкритість більшості світових економік породжує реалізацію зовнішніх ризиків, однак більшість із них носять економічний характер, і, відповідно, регулюються національним законодавством.

Підсумовуючи зазначимо, що операційні ризики центральних банків є досить складним елементом в системі ризик менеджменту, і в більшості випадків можуть керуватися стандартами, якими керуються комерційні банки. Не варто забувати про роль центральних банків і той тиск, який накладається на керівний склад регуляторів. Крім того, як відомо, людині властиво помилятися, однак у випадку регулятора, такі помилки можуть призвести до фатальних наслідків на рівні національної економіки. Враховуючи той факт, що в більшості країн світу, центральні банки підзвітні, але не підконтрольні державним ораганам влади, операційні ризики відіграють значну роль в діяльності цих регуляторів.

УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ, ЕКОНОМІЧНОЇ, ПОЛІТИЧНОЇ ТА ПРАВОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ, МІЖНАРОДНИХ ТА ГРОМАДЯНСЬКИХ КОНФЛІКТІВ ТА ІНТЕНСИВНОГО ЗМЕНШЕННЯ ОБСЯГУ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Бондаренко Юлія Григорівна,
асист. каф. МОР Національного університету "Львівська політехніка"
e-mail: yulia.bond@gmail.com

Долошицький Микола Юрійович,
студент Національного університету "Львівська політехніка"

Сучасний світ відзначається нестабільністю, високим рівнем динамізму, значним скороченням запасів важливих природних ресурсів, необхідних для сприятливого існування суспільства, а також високим рівнем світової конфліктності, що згубно відбивається на розвитку економічних систем на усіх рівнях від підприємств (нижчий рівень),до цілих глобальних систем багатьох взаємопов'язаних національних економік, як, наприклад, Європейський Союз. Стабільність і розвиток економічних систем будь-яких рівнів напряму залежить від значної кількості чинників, які безпосередньо чи опосередковано впливають на них. Така особливість сучасного формування та розвитку економічних систем вимагає створення та постійного удосконалення апаратів, систем та важелів управління ними.

Описану вище проблему в певних рамках розглянуто в працях таких авторів як: Козловський С.В., Матвієнко Р.О., Домбровський О.Г., Загорський В.С., Кореновський О.В.

Зокрема, Козловський С.В. зазначає, що необхідність і актуальність дослідження економічних систем в аспекті їх розвитку обумовлена тим, що під час ринкових перетворень стала помітною існуюча недооцінка процесу

регулювання економіки і, як наслідок, неадекватне потенційним можливостям держави використання важелів управління розвитком економіки[1].

Матвієнко Р.О. стверджує, що ефективність функціонування національної економіки значною мірою залежить від рівня соціально-економічного розвитку економічних систем, зокрема регіонів, які відзначаються суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією[2].

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

Відомий американський економіст П. Самуельсон визначає будь-яку економічну систему, незалежно від її соціально-економічної форми, як таку, що має відповідати на три запитання: Що? Як? Для кого?

Економічна система має забезпечувати не лише теоретичну відповідь на ці запитання, а й реальні економічні дії, бо кожна з існуючих систем не здатна запобігти альтернативному вибору в умовах обмежених природних ресурсів і виробничих можливостей.

Важливою характеристикою економічної системи є визначення її структурних елементів. Економічна система складається з трьох основних ланок: продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.

Характерними властивостями економічних систем є цілісність, емерджентність, динамічність економічність процесів, невизначеність щодо розвитку економічних процесів [3].

В сучасних економічних умовах структурні елементи системи характеризуються динамізмом, мінливістю, суперечністю розвитку. Цим визначається необхідність структурної диференціації складових ланок

економічної системи суспільства, без якої неможливо пізнати об'єктивні закони та принципи її функціонування. Будь-яка економічна система характеризується ієрархічністю, прагне набути стану цілісності та органічності. Ієрархія системи визначається місцем її елементів в соціальній структурі та механізмом їх субординації.

Економічна система має ієрархічну (багатоступеневу) структуру, за якої кожний рівень управління має певну автономію і є безпосереднім об'єктом управління для вищого рівня (ланка-бригада-відділок (цех - підприємство). Ієрархія і кількість підсистем залежать від внутрішньої складності підприємства, а також від його цілей і завдань. Ієрархічний принцип побудови структури управління підприємством дозволяє певною мірою спростити систему, а також долати інформаційні бар'єри, що виникають в організації. Економічна система характеризується різними технічними, технологічними, організаційними та економічними потенціалами [4].

Управління сучасними економічними системами відбувається під дією великої кількості різноманітних факторів. Отже, для того щоб якісно управляти економічними системами необхідно знати основні ознаки, властивості, характеристики, побудову і особливості економічних систем. Також необхідно пристосовуватись і уміти долати проблеми, які постають в управлінні економічною системою.

Література

1. Козловський С. В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю / С. В. Козловський – Вінниця.: Меркьюрі-Поділля, 2010. – 432 с.

2. Матвієнко Р.О. Управління регіональним розвитком в сучасних економічних умовах / Р.О. Матвієнко, Л.М. Матвієнко / Менеджмент, К. Міжгалузевий інститут управління.- №14, 2011.- с.53-60.

3. Економіча система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна_система

4. Беляев О. О. Політична економія: навч. посіб. / О. О.Беляев, А. С. Бебело— К.: КНЕУ, 2001. — 328 с.

НОВІ МОЖЛИВОСТІ ВИХОДУ НА РИНКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ПІДПРИЄМСТВАМ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Гавкалова Наталія Леонідівна,
д.е.н., проф., зав. каф. Державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
ім. С. Кузнеця

Севастьянов Сергій Вікторович,
аспірант Харківського національного економічного університету
ім. С. Кузнеця,
ngavl@ukr.net

Політичні реалії, які формуються в сучасній Україні, вже в недалекій перспективі призведуть до суттєвих економічних трансформацій, і головним чином це стосуватиметься зміни вектору зовнішньоекономічного розвитку нашої держави. Вже сьогодні активна риторика щодо інтеграції України у Європейський економічний простір переросла у дієвий процес підписання Угоди про зону вільної торгівлі, з подальшими перспективами повноцінної Євроінтеграції.

За таких умов для Харківської області особливої актуальності набувають питання виходу суб'єктів регіонального бізнесу на ринки країн Європейського союзу. Не дивлячись на потужний експортний потенціал регіону (табл. 1) [1, 2, 3] його географічна структура вимагає суттєвих змін.

Протягом 2012-2013 рр. зовнішньоторговельне сальдо регіону мало стійку тенденцію до збільшення, яку продовжило в І кварталі 2014 рок і станом на 01.04.2014 рок склало 42,9 млн. дол. США.

Таблиця 1

Обсяги зовнішньоекономічної торгівлі Харківської обл. в 2012-2013 рр.

Роки	Експорт		Імпорт		Сальдо, тис.дол. США
	тис.дол. США	у % до загально українського обсягу	тис.дол. США	у % до загально-українського обсягу	
2012	321622,5	2,4	199760,3	3,0	121862,1
2013	337282,7	2,3	173852,5	2,3	163430,2
І кв 2014	64556,4	2,1	21616,0	1,7	42940,4

[джерело: http://www.ukrstat.gov.ua/]

При цьому питома вага експорту Харківської області в загальноукраїнському обсязі експортних операцій складає 2,1%, а питома вага регіону в імпортних потоках постійно зменшується: з 3,0 % до 1,7%.

Слід зазначити, що в 2012-2013 рр. більше 50% експорту з регіону складала високотехнологічна продукція. Основними товарами, що експортувалися за межі України були, машини, енергетичне устаткування та механізми, високоточні прилади. Їх питома вага склала 29,0% від загального обсягу експорту. Друге місце посідали продукти агропромислового сектору, як рослинного походження – 13,2%, так і готова харчова продукція – 9,0%. Найбільшу питому вагу в імпорті продукції становлять засоби наземного транспорту – 18,7%; станки та механізми – 15,5% та пластмаси й полімерна продукція – 13,2% [1, 2, 3].

При цьому географічна структура експорту Харківської області, хоча і є досить усталеною протягом останніх років, але через надмірну орієнтацію на країни СНД в умовах перманентного економічного протистояння з останньою, може призвести до появи значних зовнішньоекономічних ризиків, в тому числі і до втрати контрагентів підприємствами регіонів.

Експорт в країни Східної (Угорщина, Словаччина, Болгарія, Румунія, Польща), Північної (країни Прибалтики, Фінляндія, Швеція) та Центральної Європи (Австрія, Німеччина) найбільш перспективний з наступних причин [4, 5]:

– помірні логістичні та транспортні витрати при поставці продукції машинобудівної та промисловості будівельних матеріалів як морським, так і сухопутним шляхом. Розгалужена транспортна мережа дає змогу нівелювати частину витрат за рахунок великих масштабів поставок;

– конкурентна ціна на вітчизняну продовольчу продукцію у порівнянні із Європейськими лідерами аграрного ринку: Німеччиною, Голландією, Францією. За умов зниження імпортних мит та надання імпортних квот, вітчизняна продукція агропромислового комплексу отримала додаткові можливості для цінової конкуренції;

– вітчизняні продовольчі товари рослинного походження вирощуються із значно меншим рівнем застосування органічних та мінеральних добрив, що впливає на споживчі якості продукції і поведінку потенційних споживачів;

– продукція енергетичного машинобудування користується підвищеним попитом в умовах розвитку енергозберігаючих технологій в ЄС, а також через потребу трансформації сучасної енергетичної системи ЄС, що відкриває нові можливості для налагодження каналів постачання продукції даного сектору на ринки Центральної та Північної Європи. Акцент робиться на зменшення залежності Європейського Союзу від російських енергоресурсів, а відтак відкриваються перспективи для підприємств енергетичного машинобудування Харківського регіону;

– продукція деяких сегментів машинобудівної промисловості (сільгосп техніка та продукція військово промислового комплексу) в разі зменшення імпортних мит за результатами створення зони вільної торгівлі, отримають суттєві конкурентні переваги на ринку таких країн як Польща, Угорщина, Румунія через можливості зменшення ціни;

– в умовах зменшення платоспроможності таких країн ЄС як Болгарія, Румунія, Угорщина, в них виникає реальна потреба імпорту засобів виробництва (зокрема, високоточних приладів із комп’ютерним управлінням) за цінами нижче європейських, що дає змогу для застосування виробниками

такої продукції різних стратегій входження та закріплення в цьому сегменті ринку ЄС. Таким зниженням вхідних бар'єрів на ринок приладобудування ЄС повинні скористатися підприємства Харківського регіону.

Отже, використання можливостей для промислового розвитку Харківської області в контексті збільшення експорту продукції різних галузей, переважно машинобудівного та агропромислового комплексу, до країн ЄС дасть змог провести диверсифікацію зовнішньоторговельних потоків. В свою чергу це сприятиме поступовому зниженню ризиків ЗЕД та забезпечить певний запас міцності економіки регіону у випадку зменшення інтенсивності економічних відносин з країнами СНД, При цьому не слід повністю відмовлятися від різних векторів експорту продукції промисловості області, але необхідно диверсифікувати його структур таким чином, щоб зменшити залежність від політичних факторів.

Література

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2013 рік [Електронний ресурс] Державна служба статистики України: Зовнішньоекономічна діяльність. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Товарна структура зовнішньої торгівлі за I квартал 2014 року [Електронний ресурс] Державна служба статистики України: Зовнішньоекономічна діяльність. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Географічна структура експорту продукції [Електронний ресурс] Державна служба статистики України: Зовнішньоекономічна діяльність. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. International trade long-term indicators [Електронний ресурс] Eurostat: International trade. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/international_trade/data

5. EU28 trade by product group [Електронний ресурс] Eurostat: International trade. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/international_trade/data

Маркетингові стратегії управління підприємством

Геращенко Ірина Олексіївна,
к.е.н., доц. каф.ЕтаОДСГ Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: alinapetrova94@mail.ru

Петрова А.Є., студентка Української інженерно- педагогічної академії

Актуальним є процес змін, який спостерігається в даний час на території України, що проник в усі сфери економічного життя і практику багатьох українських і зарубіжних підприємств. Все частіше виникає питання про ефективне планування та реалізацію маркетингової діяльності. У сформованих умовах зростає роль використання управління маркетинговою діяльністю з метою збільшення вимірності її результатів і підвищення ролі маркетингу у формуванні доходів підприємства і зростання її вартості.

Багато відомих учених – економістів присвячують свої праці вивченню проблеми поліпшення організації і підвищення ефективності управління маркетингом на підприємстві, зокрема Беспалова В.О., Макаренка П.М., Мельник Д.Л., Дей Д. [1], Шевченко Л.С. [2] Мармуль Л.О., Мельник Л.Ю, Саблук П.Т. , Котлер Ф., Можин В.П. та ін.

Формування маркетингових стратегій – один з найсуттєвіших та найскладніших етапів процесу маркетингу. Здійснення маркетингових аналізів для подальшої розробки цілей, опрацювання стратегій, приводить до найкращих результатів. Це досить складна річ в умовах постійної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ маркетингу, накопичення і розгляд даних усіх результатів про діяльність підприємства, важливо проводити на динамічній основі. Дотримання основних вимог до маркетингового аналізу (точність, послідовність, системність виконання) дає змогу на кожному відрізку часу мати необхідну інформацію для контролю або коригування маркетингової стратегії . Існує доволі багато визначень

маркетингової стратегії серед яких: маркетингова стратегія – основа дій фірми в конкретних ринкових умовах, що визначає способи застосування маркетингу для розширення цільових ринків та досягнення ефективних результатів [4].

Маркетингова стратегія – маркетингові заходи компанії зі сталого просування своїх товарів на ринок, включаючи визначення цілей, аналіз, планування маркетингових заходів, моніторинг. Стратегія маркетингу – раціональна, логічна побудова, керуючись якою організаційна одиниця розраховує вирішити свої маркетингові задачі. Вона включає до себе конкретні стратегії по цільовим ринкам, комплексу маркетингу та рівню витрат на маркетинг .

Маркетингова стратегія є складовою частиною бізнес-планування, яке охоплює стратегічні бізнес — одиниці та стратегію усієї фірми. Це дозволяє на вищому рівні ухвалити найбільш якісне рішення та провести необхідну корекцію на нижчих рівнях управління в разі зміни ринкової ситуації.

Під час розроблення стратегії маркетингу підприємства необхідно враховувати такі елементи[3]:

1. визначення цілей бізнесу;
2. вивчення внутрішнього і зовнішнього середовищ бізнесу;
3. виявлення можливостей і наявних ресурсів для ведення бізнесу;
4. формування цілей маркетингу;
5. розроблення стратегії для досягнення цих цілей;
6. створення інформаційних системі бази даних.

Таким чином, визначення стратегії полягає у розгляді її як діяльності, яка базується на ключових функціях : формуванні місії, визначенні цілей та ознайомленні керівництва та персоналу з цими цілями . Формування маркетингових стратегій – один з найсуттєвіших та найскладніших етапів процесу маркетингу. Маркетингова стратегія – основа дій підприємства в конкретних ринкових умовах, що визначає способи

застосування маркетингу для розширення цільових ринків та досягнення ефективних результатів.

Основне призначення маркетингової стратегії полягає в тому, щоб взаємо узгодити маркетингові цілі підприємства з її можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги.

Маркетингова стратегія підпорядкована корпоративній стратегії діяльності підприємства. По формі стратегія – це один з управлінських документів, що може бути представлений у вигляді графіків, таблиць, описань і т.п. За змістом стратегія – це сукупність дій для досягнення цілей організації.

Складні умови господарювання, зміни в техніці та технологіях, зростаючі вимоги споживачів вимушують підприємства застосовувати маркетингові стратегії для ефективної боротьби у сучасному складному світі бізнесу.

Література

1. Дэй Д. Стратегический маркетинг/Дэй Д. – М.: Изд-во Эксмо, 2003.-640с.
2. Шевченко Л.С. Введення в маркетинг: Навчально-практ. посібн./ Шевченко Л.С. – Харків: Консум, 2000.-19с.
3. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха/ Вайсман А.– М.: Экономика, 1995-344с.
4. Курочкин К. Стратегический маркетинг и инновационная деятельность/К. Курочкин //Бизнес-информ - 1999. - №9-10. – С. 139-140

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРСОНАЛ-СТРАТЕГІЇ

Герчанівська Світлана Валеріївна,
к.е.н., доц., каф. обліку і аудиту
ВП НУБіП України
«Бережанський агротехнічний інститут»
e-mail Gerchanivska@mail.ru

В сучасних умовах стратегічними цілями підприємств є підвищення продуктивності праці, темпів зростання виробництва, прискорення інновацій, здійснення культурних перетворень. Персонал, як носій товарно-грошових відносин, які складаються в процесі формування, розподілу і використання людських ресурсів, є головною продуктивною силою при вирішенні питань конкурентоздатності, економічного зростання і забезпечення ефективної діяльності. З іншими ресурсами персонал об'єднує те, що він повинен відповідати вимогам тих напрямків діяльності, які має та планує до освоєння підприємство.

Питання розробки та реалізації персонал-стратегії розглядають багато вітчизняних вчених-економістів: Т. Балановська, О. Грішнова, О. Гудзинський, Е.Лібанова, З. Шершньова, А. Чикуркова та ін. Однак, проблеми впровадження стратегічного підходу до управління персоналом все ще залишаються дискусійними і потребують подальшого вивчення в сучасних умовах.

Для розробки стратегії підприємства, основою якого є працівники, доцільно застосувати програмно-цільовий метод, що у вітчизняній літературі характеризується взаємозв'язком заходів планування і ресурсів, необхідних та достатніх для реалізації цілей плану з допомогою програм. Інструменти програмно-цільового підходу повністю відповідають специфіці ринкових перетворень і дозволяють розглядати його як один з методів здійснення якісних соціально-економічних змін як на макро-, так і мікрорівнях [3].

Стратегічне управління персоналом – це сукупність цілеспрямованих дій довгострокового характеру, що спрямовані на формування та розвиток продуктивних здібностей персоналу, їх ефективне використання та забезпечує підприємству досягнення переваг в конкурентній боротьбі.

Інноваційний розвиток висуває нові вимоги до якості персоналу підприємств, зокрема щодо професійної компетентності, мобільності, готовності до професійного розвитку. Нині основними вимогами до працівника повинні стати: конкурентоспроможність та здатність адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Персонал-стратегія складається з визначення компетенцій, необхідних підприємству для реалізації найбільш важливих елементів стратегії, розробки загального напрямку їх розвитку.

Об'єктом даної стратегії є фізичні особи, які мають трудові відносини з підприємством-роботодавцем, характеризуються певними якісними і кількісними характеристиками, що визначають їхню здатність до діяльності в інтересах підприємства. Суб'єктом персонал-стратегії є система органів управління, що включає служби управління персоналом, структурних підрозділів підприємства, об'єднаних за принципом функціонального підпорядкування та лінійних керівників на всіх рівнях управління [1].

Слід зазначити, що стратегія управління персоналом є складовою загальноорганізаційної стратегії. У зв'язку з цим визначають три основні підходи взаємозв'язку стратегій:

1) стратегічний менеджмент персоналу (кадрова стратегія як самостійна функціональна стратегія);

2) менеджмент персоналу, орієнтований на стратегію підприємства («другорядна» стратегія персоналу);

3) стратегічно орієнтований менеджмент персоналу (стратегія персоналу, орієнтована на ресурси) [4, с. 66].

При прийнятті рішень у сфері управління персоналом повинні бути враховані як економічні аспекти (прийнята стратегія управління персоналом), так і потреби та інтереси працівників (відповідна оплата праці, необхідні умови праці, можливість розвитку та реалізації здібностей).

Стратегічне управління персоналом дає змогу вирішувати наступні завдання: забезпечити підприємство кадровим потенціалом відповідно до стратегії; сформувати внутрішнє середовище підприємства таким чином, щоб організаційна культура, ціннісні орієнтири, пріоритети створювали умови та стимулювали відтворення та реалізацію персоналу і самого стратегічного управління; вирішення протиріч в питаннях централізації-децентралізації управління [2].

Таким чином, виникає нагальна потреба в функціональній моделі стратегії управління персоналом на основі організаційної філософії, яка ґрунтується на власному досвіді й використанні практики провідних вітчизняних та світових підприємств. Основна увага повинна зосереджуватись на розвитку творчих, новаторських якостей персоналу, постійному використанню результатів творчої активності працівників у господарській діяльності.

Література

1. Князь І.В. Детермінанти стратегічного управління підприємством та його персоналом / І.В. Князь, Н.І. Бохняк, Є.В. Скляр // Аспекти прогнозування економічного та соціального розвитку країн. Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». У 2-х частинах. – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – ч. 1. – С. 50-56.

2. Ковальська К. Складові системи стратегічного управління людськими ресурсами організації / К. Ковальська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. - № 137. – С.31-34.

3. Потьомкіна О.В. Управління персоналом у забезпеченні стратегічних цілей підприємства / О.В. Потьомкіна // Економічний форум. – 2014. – Вип. 1. – С. 55-60.

4. Управление персоналом: учебник [Текст] / И. Дуракова – М. : ИНФРА – 2009. – 570 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Гірченко Т. Д.,
к.е.н., доц. каф. Банківської справи
Директор Інституту магістерської
та післядипломної освіти УБС НБУ

Купрієнко К. М.,
аспірант Університету банківської справи Національного банку України
Kateryna.kupriyenko@gmail.com

Постановка проблеми. Банківська система України, незважаючи на зовнішні фактори (такі як політична ситуація, зміна курсу валют), розвивалась досить динамічно протягом останніх років. Проте, проблема конкурентоспроможності банківської установи є невирішеною. На сьогоднішній день дане питання і надалі потребує поглибленого наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вказує на те що багато вчених займались даним питанням. Найбільший внесок у розгляд даного питання зробили: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер, Ф. Хаєк. Серед сучасних вчених, які займаються теоретичним аспектом конкурентоспроможності можна назвати А. Я. Кузнєцову, Н. Є. Рак, Т. Д. Гірченко, О. В. Мірошниченко, Г. О. Самойлов та ін.

Основна частина. А. Сміта, К. Маркса та Д. Ріккардо можна вважати основоположниками теорії досконалої конкуренції. Варто зазначити, що А. Смітом, Д. Рікардо та Дж. Мілем було розроблено поведінкову концепцію конкуренції (суперництво індивідуальних покупців і продавців на ринку за більш вигідні умови купівлі і продажу товарів). [2] Крім того, А. Сміт виділяв п’ять умов конкуренції (рис. 1.)

Умови конкуренції	Конкуренти повинні діяти незалежно, а не в змові
	Кількість конкурентів має бути достатнім, що б виключити екстраординарні доходи
	Субєкти ринку повинні володіти достатніми знаннями про можливості такого ринку
	Має бути свобода дій відповідно до таких знань
	Необхідно достатньо часу, для того щоб направлені ресурси стали відповідати бажанням власників.

Рис. 1 Умови конкуренції (Побудовано автором на основі джерела [3])

На нашу думку, такі умови варто доповнити людським фактором, так як обіг послуги між банком та Клієнтом здійснюється за допомогою людського ресурсу.

Ідея щодо досконалої конкуренції, яку розпочав досліджувати А. Сміт та почав розвивати Д. Рікардо, сформувала модель, що пояснює, яким чином ринкові ціни в довгостроковій рівновазі поєднуються з принципами децентралізованого управління і впливають на розвиток економіки в цілому. [3] На противагу А. Сміту, Д. Рікардо та Дж. Міллю Й. Шумпетер асоціював конкуренцію як «боротьбу старого і нового», яку ведуть підприємці, прокладаючи нові шляхи і втілюючи нові комбінації ресурсів. [2]Е. Чемберлін у своїй роботі вказує на існування особливого виду монополії, яка має бути обов'язковою складовою конкурентного ринку. Так, за Е. Чемберліном, є два способи поєднання монополії з конкуренцією (Рис. 2)[4].

Монополістична конкуренція	Створення ринку рідкісних товарів (даний варіант можливий за наявності двох або невеликого числа продавців)
	Ринок диференційованих продуктів - котроль продавців надо товарами, що мають особливі ознаки

Рис. 2 Умови створення монополістичної конкуренції (Побудовано автором на основі джерела [4].)

За Ф. Хаєком, конкуренція – набуває більш філософського значення і розглядається як інформаційна основа альтернативних способів організації суспільства. [5] К. Макконел та С. Брю у своїй праці дійшли до висновку, що конкуренція має місце тоді, коли на ринку є значна кількість незалежних покупців та продавців, і вони мають можливість як вільно виходити на ринок так і залишати його [2].

Найбільш поширене визначення конкуренції приводить в своїй роботі С. Г. Светуньков, де характеризує конкуренцію як змагання суб'єктів господарювання в умовах відсутності монополії; відносини між двома суб'єктами господарювання, що проявляються у виді прагнення кожного з них обійти суперника; суперництво між учасниками ринку за кращі умови купівлі-продажу товару та його виробництва; суперництво на ринку, яке відбувається між виробниками.[3] На нашу думку виникає питання щодо «кращих умов виробництва товару». Так, кількість не завжди означає якість продукції, а якщо товар або послуга не якісні – то продавець починає зазнавати збитків.

Висновки. На сьогоднішній день існує велика кількість точок зору щодо визначення конкурентоспроможності та факторів, що її зумовлюють. За умови однакового рівня цін на продукти, що пропонуються банківськими установами, існує велика конкуренція, відповідно питання теоретико-методологічних аспектів конкурентоспроможності постійно набуває розвитку, адже для залучення нових Клієнтів необхідно здобувати нові конкурентні переваги.

Література

1. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. Под ред. проф. С.Г.Светунькова [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.marketing.spb.ru/read/m19/

2. Кузнєцова А. Я. Механізм забезпечення конкурентоспроможності банків в умовах економіки знань: монографія / А. Я. Кузнєцова. Н. Є Рак. – К. : УБС НБУ, 2013. – 266 с. ст.. 11-10

3. Самайлов Г. О. Банковская конкуренция / Г. О. Самойлов, А. Г. Бачалов. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с. 10-11

4. Теорія монополістичної конкуренції Е. Чемберліна [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://points.net.ua/article.php/20091127200124349
5. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. - №12. – с. 6-14., с.7

АДАПТАЦИЯ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ

Гончаренко Маргарита Леонидовна,
к.э.н., доц. каф.ЭиОДСХ Украинской инженерно-педагогической академии
e-mail: goncharenko_ml@mail.ru

Чернега Роза Миколаївна,
студентка Украинской инженерно-педагогической академии

Переход к рыночным отношениям требует определенных изменений и дополнений уже существующих функций управления предприятиями. Приватизация предприятий способствовала их преобразованию в самостоятельные хозяйствующие субъекты, несущие полную ответственность за результаты своей деятельности. Одновременно нарушились сложившиеся между предприятиями связи, которые ранее поддерживались централизованно, ухудшились условия обновления производственного потенциала, обеспечения конкурентоспособности продукции. Выяснилось, что сама по себе смена формы собственности не гарантирует повышения эффективности работы предприятий. Сегодня руководителям украинских предприятий необходимо принимать решения, которые бы способствовали выживанию и закреплению позиций в условиях жесточайшей конкурентной борьбы. Поэтому трансформация функций управления предприятиями и пути их адаптации к рыночным условиям экономики на сегодняшний день является насущной проблемой.

Следует отметить весомый вклад в решение данной проблемы таких зарубежных и отечественных ученых, как: Л.И. Абалкин, Р. Акофф, Ю.Г. Александров, В.Ф. Анисимов, М.И. Бабанова, В.И. Бархатов, И.Блауберг, А.В.Бузгалин, Э. Вилкас, Дж. Фон Гиг, А.Н. Голиков, А.И. Гутштейн, В.М. Джиджоева, Л.Заде, Ю.И. Клыков, Г.Б. Клейнер, Д.С. Львов, Е.З. Майминас, В.Н. Садовский, К. Шеннон, Э.Г. Юдин и др.

Адаптация – процесс изменения факторов внутренней среды предприятия с целью достижения его финансовой устойчивости, обеспечения эффективного производства и реализации продукции, формирования и поддержания стабильной системы социальных отношений, обеспечивающей высокий уровень потребления и самореализации работников в условиях количественного и/или качественного изменения факторов внешней среды функционирования предприятия [1].

Предприятия различаются между собой размерами, сферами деятельности, технологическими процессами и т.п. Тем не менее, все они имеют определенные общие характеристики, одна из которых – совокупность функций управления, которые обеспечивает эффективное кооперирование общей работы.

Как известно, функции управления – это конкретный вид управленческой деятельности, который осуществляется специальными приемами и способами, а также соответствующая организация работ.

В 1916 г. А.Файоль сгруппировал все виды управленческой деятельности в четыре основных функции управления: планирования, организации, руководства и контроля [2].

Общие, или универсальные, функции, указанные в современной литературе, расчленяют управленческую деятельность на ряд этапов или видов работ, классифицируемых по признаку их порядка выполнения во времени в целях получения результата. Среди них: целеполагание, планирование, организация, координирование, регулирование,

стимулирование, контроль, учет и анализ деятельности. Эти основные функции тесно связаны между собой в едином процессе управления. Неудовлетворительное планирование или несовершенная организация, равно как и слабое стимулирование работы или плохой контроль, отрицательно влияют на результаты деятельности фирмы в целом [1].

Серьезные и динамичные изменения, происходящие на современных промышленных рынках столь фундаментальны и носят такой характер, что традиционное понимание таких явлений, как рыночная адаптация, рыночная устойчивость, сбалансированность спроса и предложения и т.п. уже не дает сегодня никаких гарантий успеха, не обеспечивает в полной мере адекватности действий компаний-производителей продукции. В этих условиях задачи рыночной адаптации предприятий в значительной степени определяются уровнем и качеством экономического мышления их руководителей, когда на первый план выдвигается способность к продуцированию гибких и стратегически ориентированных решений в сфере управления [2].

Среди многих трудностей функционирования предприятий необходимо выделить проблемы самостоятельного осуществления всех функций управления предприятием в условиях новых экономических отношений, разрозненности производственных структур, необходимости обновления ассортимента и повышения качества продукции, ограниченности финансовых ресурсов и возможностей.

В этих условиях одним из путей повышения эффективности функционирования предприятий является совершенствование организационных форм управления, основанных на разграничении и делегировании функций управления, создании качественно новых отношений между производственными структурами.

Литература

1. Зяблицкая Н.В. Монография. Оценка адаптационных возможностей промышленных предприятий : Монография / Н.В. Зяблицкая. – НВ: Приобье, 2005. – 103 с.
2. Песиков С.Г. Развитие функций управления предприятием в условиях глобализации и информатизации рыночной экономики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/7039/

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Гордиенко Лариса Юрьевна,
к.э.н., доц., каф.ГУ,ПАиРЭ
Харьковского национального
экономического университета
имени Семена Кузнеца
e-mail: gordienkolarisa@ukr.net

В процессе принятия управленческих решений по реализации общей стратегии предприятия возникает необходимость вырабатывать решение на основе различных вариантов организационных изменений, в том числе носящих трансформационный характер.

Проблемы стратегического управления, в том числе на организационном уровне, получили широкое отображение в работах как отечественных, так и зарубежных ученых и практиков: И. Ансоффа, К. Боумэна, В.А. Василенко, О. С. Виханского, А. И. Наумова М. И., Г. Минцберга, В. Д. Нємцова, Л. Є. Довгань, В. С. Пономаренко, А. А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда и др.

В то же время остается открытым ряд проблем, вызванных осуществлением системных преобразований как на макро-, так и микро-уровне, что обусловливает актуальность научных исследований в сфере управления трансформационными процессами в социально-экономических системах.

В связи с отмеченным целью настоящего исследования является теоретическое обоснование целесообразности разработки концептуальных положений стратегического управления трансформационными процессами в организациях.

Концепция (лат. conception – понимание, единый замысел, ведущая мысль) – система взглядов, отражающая определенный способ видения («точку зрения»), понимание, трактовки каких-либо предметов, явлений, процессов и представляющая главную мысль или (и) конструктивный принцип, реализующие определенный замысел в теоретической знаниевой практике [1, с. 505].

Концептуальные положения стратегического управления трансформационными процессами в организациях должны основываться на научном видении и определении сущности основных понятий (базового концепта): 1) стратегическое управление и 2) трансформационные процессы.

Положение 1. Стратегия трансформационного процесса (организационной трансформации) «погружается» в стратегическую сферу предприятия, которая в свою очередь должна находиться в домене/ сфере интересов или деятельности предприятия. При этом в процессе стратегического управления предприятием следует учитывать наряду с особенностями трансформации экономики конкретной страны цикличность мирового экономического развития.

Положение 2. При стратегическом управлении трансформационными процессами необходимо различать два аспекта: предметный и моделирования.

Положение 3. Стратегическое управление трансформационными процессами должно осуществляться с учетом вида стратегии предприятия.

Положение 4. Разработка стратегии организационной трансформации является процессом частично формализованным и частично интуитивным.

Положение 5. Методологию разработки стратегии организационной трансформации, принимая во внимание ее сущность и особенности управления этим видом изменений, следует формировать с учетом парадигмы, в основе которой лежит комплексный подход, в рамках которого могут быть использованы разные конфигурации известных школ стратегического менеджмента.

Положение 6. В качестве методического базиса для разработки стратегии организационной трансформации целесообразно воспользоваться моделированием, вооруженным банком методов и моделей в качестве интерфейса между лицом, принимающим решение относительно той или иной модели стратегии, и оптимизационными действиями, которые обеспечивают подготовку вариантов стратегических решений и выбор оптимального.

Положение 7. При разработке стратегии организационной трансформации следует учитывать стратегический трансформационный потенциал предприятия.

Положение 8. Проблему преодоления сопротивления предлагается решать путем управления сопротивлением реализации организационных трансформаций на основе избранной стратегии.

Положение 9. Предлагается обеспечить систему стратегического управления организационными трансформациями такими механизмами и компонентами, как: кадровое, информационно-коммуникационное, маркетинговое, финансовое, технологическое обеспечение; системы поддержки подготовки и принятия стратегических решений, а также раннего предупреждения, механизмом управления сопротивлением и организационно-экономическим механизмом.

Положение 10. Предлагается использовать трансформационных менеджеров как основной компонент кадрового обеспечения стратегического управления трансформационными процессами на предприятии. Они

управляют процессом разработки и имплементации стратегии организационной трансформации в жизнь.

Таким образом, предложенные концептуальные положения станут основой теоретической базы разработки и реализации стратегии управления организационными трансформациями.

Литература

1. Новый философский словарь / сост. А. А. Грицанов. – 2-е изд., переработ. и дополн. – Мн. : Интерпрессервис ; Книжный Дом, 2001. – 1280 с.

СКЛАДОВІ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ПІДГРУНТЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Журавльова Ірина Вікторівна,
завідувач кафедри фінансів
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця
e-mail: ziv@ksue.edu.ua

Формування методологічного підґрунтя стратегічного управління є актуальною проблемою сьогодення в Україні внаслідок того, що специфікою вітчизняної практики стратегічного менеджменту є посилення турбулентності, агресивності зовнішнього макро- та мегасередовища, з одного боку, та реактивності систем управління вітчизняних підприємств, з другого. Це потребує узгодження власної стратегії підприємств з викликами зовнішнього середовища. Дослідженню проблеми стратегії управління підприємства присвячені роботи І. Ансоффа, Дж. Барні, В. Герасимчука, Р. Гранта, М. Портера, В. Пономаренка, К. Прахалада, Д. Тиса, Г. Хамела, Д.Шендела, З. Шершньової, К. Эндрюса та ін. В рамках системно-

інтеграційної концепції підприємства, запропонованої Клейнером Г.Б. і розвинутої О. Іншаковим [1] виокремлюють нові форми капіталу для розвитку складних господарчих систем. Згідно з цим методологічним підходом підприємство розглядається як деяка конфігурація капіталів, елементи яких при взаємодії за певних умов, створюваних у ході стратегічного управління підприємством, визивають ефект дифузії, що надає сукупному капіталу нові властивості й може привести до синергетичних ефектів на підприємстві. За оцінками вчених і досвідом практики, інтелектуальний капітал зараз стає стратегічним активом і вплив цього чинника постійно зростає [2, 3, 4].

Розвиток теоретико-методологічного забезпечення стратегічного управління інтелектуального капіталу підприємств в даному дослідженні мав за підґрунтя концепції системної інжинерії, доданої економічної вартості і збалансованої системи показників.

В умовах швидкоплинного агресивного вірогідносного ринкового середовища підприємство, що володіє інтелектуальним капіталом певного рівня сформованості, може змінювати цілі в процесі свого функціонування, що в більшій мірі враховується інструментарієм не системного аналізу, а системної інженерії [5, 6]. Тому методологічне підґрунтя стратегічного управління інтелектуальним капіталом повинно базуватися на системній інженерії, що дозволить забезпечити гармонізацію різних підходів до опису інтелектуального капіталу підприємства як соціально-економічної системи, більш точно окреслити його межі, бо його окремі складові, наприклад, партнерській та споживчий капітали, виходять за рамки підприємства-власника інтелектуального капіталу, змінити орієнтацію системи інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління інтелектуального капіталу на множинність варіантів розвитку, надати можливість системі управління декомпозувати виконуємі операції та розподіл ролей її учасників у взаємозв’язку з індикаторами досягнення

поставлених цілей. В перебігу дослідження було проаналізовано доцільність генерації підґрунтя стратегічного управління на основі гармонізації ресурсного, синергетичного, вартісного, еволюційного, неокласичного, процесного, позитивістського, функціонального, ситуаційного та проектного підходів, яким відповідають сукупність процедур і методів, що є формою та умовою реалізації відповідних принципів. Шляхом порівняльного аналізу відокремлені особливості методологічних підходів та згенерований системно-інжинірінговий підхід.

На підґрунті дослідження численних наукових джерел щодо аналізу методологічних підходів до управління вартістю підприємств, в структурі якої останнім часом переважає вартість інтелектуального капіталу, найбільш поширеним є підхід на базі концепції доданої вартості. Однак цей підхід не дозволяє забезпечити збалансований розвиток машинобудівного підприємства, тому що рішення щодо проектів розвитку будуть прийматися на користь прибуткових в короткостроковій перспективі. Тому методологія оцінювання на підґрунті капіталізованої економічної доданої вартості слід доповнити цінністю майбутнього зростання.

В якості методологічного підґрунтя реалізації стратегії розвитку інтелектуального капіталу використовувалась концепція збалансованої системи показників (ЗСП) [7], що дозволяє перетворити місію й загальну стратегію підприємства в систему взаємозалежних показників, згенеровану на підґрунті нейромережевих методів архітектури Кохонена.

Література

1. Иншаков О.В. О стратегии Южного макрорегиона России (Методологические и методические проблемы формирования). – Волгоград: Изд-во Волгоград. гос. ун-та, 2003. – 96 с.

2.Intellectual Capital Statement / The collective research project “Intellectual Capital Statement – Made in Europe“.[Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.incas-europe.org/European%20ICS%20Guideline.pdf

3. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

4. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управлен:. - СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008. - 436 с.

5. Firesmith D. G. The Method Framework for Engineering System Architectures / D. G. Firesmith, P. Capell, D. Falkenthal, C.B. Hammons, D. Latimer, T. Merendino.– New York: Taylor & Francis Group, 2009.– 482 p.
6. Сапелина Н.В. Системный анализ и инженерия в моделировании анти кризисного развития социально-экономических объектов //БИЗНЕСИНФОРМ. – 2011. - № 2(1). – с.92-94.
7. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 320 с.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ЗА РАХУНОК ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО СОЮЗУ

Зубенко Вікторія Олексіївна,
к.е.н., доцент каф. ЕУВКБ
Української державної академії
залізничного транспорту
e-mail: vikols75@mail.ru

Проблема конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку перевезень має багатогранний характер. Існуючі в економічній теорії шляхи забезпечення конкурентоспроможності суттєвих економічних результатів не принесли. Це підтверджує той факт, що на сьогоднішній день потребує негайного вирішення проблема пошуку кардинально нових шляхів розвитку залізничного транспорту.

Проблему забезпечення конкурентоспроможності та підвищення ефективності функціонування залізничного комплексу вирішують вітчизняні вчені: І.Аксьонов, Є.Балака, Ю.Бараш, В.Гудкова, М.Макаренко, Є.Сич, Ю.Цвєтов, О.Чередниченко та ін [1-5]. Вирішення цього питання вони пропонують за рахунок розв'язання таких задач, як: оптимізація структури залізничного транспорту; вдосконалення системи управління галуззю на основі впровадження переважно економічних методів управління; введення гнучкої тарифної політики, що пристосована до конкурентного середовища;

організаційно-фінансове відокремлення інфраструктури залізниць від експлуатаційної роботи, забезпечення вільного доступу до інфраструктури операторам перевезень на конкурсній основі та ін.

Проте дослідження ролі стратегічних союзів у забезпеченні конкурентоспроможності залізничного транспорту не знайшли наукового відображення, а тому потребує дослідження.

Стратегічний союз є націлена на зміцнення конкурентних позицій учасників закрита, довгострокова, взаємовигідна угода між двома або більш партнерами, що припускає обмін ресурсами, знаннями і можливостями.

Причиною та підставою для створення союзів є очікувані в майбутньому вигоди. Стратегічна вигода може полягати в об'єднанні ресурсів, в отриманні доступу на ринок або до технічної інформації, в посиленні своїх можливостей і в пониженні сукупних виробничих витрат.

Для забезпечення конкурентоспроможності стратегічних партнерів в стратегічному союзі постійно повинна бути присутньою взаємозалежність тісно пов'язана із спеціалізацією. Визнавши свою взаємозалежність, стратегічні партнери обмінюються цінними ресурсами, і спеціалізація часто розглядається як природний результат такого розвитку. Однією з переваг співпраці є можливість забезпечити координацію виробництва, збуту, управління запасами і робіт в області НДДКР на рівні функціональної інтеграції, без бюрократизму і зміни форм власності. Системи постачань точно в строк, обмін електронними даними, сумісні маркетингові програми, спільні роботи в області НДДКР і спеціалізація виробничих потужностей — все це приклади стратегічних союзів, які можуть працювати ефективно тільки в тому випадку, якщо зв'язки між компаніями будуть бездоганно надійними. Стратегічні союзи повинні будуватися на переконанні, що важливіше спланувати структуру і процедуру, чим сам зміст обміну. Сторони розуміють, що в майбутньому наочне планування здійсниться само собою, в результаті дії структур і процедур визначених при формуванні відносин. Ці процеси повинні бути достатньо гнучкими, щоб дозволяти

пристосовуватися до майбутніх змін. Партнерам слід відкрито обмінюватися планами і в ході планування враховувати вимоги іншої сторони.

Для залізничного транспорту основним партнерами для створення стратегічного союзу на сучасному етапі можуть стати компанії в області складування, надання послуг у сфері імпорту/експорту, обробки інформації, а також організації транспорту, митні органи, термінали, страхові компанії, банки та інші постачальники супутніх послуг

Стратегічний союз з вищезгаданими партнерами може бути утворений для створення логістичного центру, основними завданнями якого винні бути: підвищення узгодженості роботи різних видів транспорту в організації змішаних та інтермодальних перевезень; належна організація комплексного транспортного обслуговування клієнтів; розширення видів послуг, що надаються, і підвищення їх якості, залучення додаткових об'ємів перевезень транзитних вантажів; скорочення часу їх доставки із-за зменшення простоїв на пунктах перевалки вантажів на інші види транспорту і на прикордонних переходах; розширення міжнародної співпраці. Основні функції логістичного центру повинні забезпечити реалізацію нового виду послуг і задоволення підвищених вимог користувачів транспортних послуг до комплексності і якості обслуговування. Логістичний центр мусить реалізовувати свої завдання через партнерів - учасників стратегічного союзу.

Література

1. Аксьонов І.М. Логістичний підхід до управління пасажирськими перевезеннями / І.М.Аксьонов. - Залізничний транспорт України. – 2001. - №3. – С. 6-11.

2. Бараш Ю.С. Управління залізничним транспортом країни: монографія / Ю.С. Бараш. – 2–ге вид., переробл. і доп. – Дніпропетровськ: Вид-во Дніпропетр. нац. ун–ту залізн. трансп. ім. ак. В. Лазяряна, 2006. – 264 с.

3. Балака Е.И. Концепция формирования тарифной политики как фактор конкурентобезопасности железнодорожного транспорта / Е.И. Балака, А.Ю.Чередниченко. - Вісник Харківського національного університету ім.В.Н.Каразіна. Економічна серія.- 2001.-№512.-С.57-59.

4. Проблеми та основні напрямки реформування залізничного транспорту України / Ю.М.Цвєтов, М.В. Макаренко, М.Ю.Цвєтов та ін. К.:КУЕТТ, 2007. – 222с.

5. Сич Є.М. Пасажирський комплекс залізничного транспорту: розвиток і ефективність / Є.М. Сич, В.П. Гудкова– К.: Вид-во "Аспект-Полиграф", 2004. – С. 174-190.

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Калиниченко Людмила Леонидовна,
д.э.н., профессор кафедры финансов
Украинской государственной академии
железнодорожного транспорта,
e-mail: kalinichenkoll@mail.ru

Накопленный мировой хозяйственный опыт свидетельствует, что обеспечить динамичное развитие экономики, осуществлять финансирование инвестиционных проектов и распространение новых технологий можно только с помощью высококонцентрированного капитала. Объединение различных функциональных форм капитала, представленных разнообразными институтами, даёт синергетический эффект использования финансовых ресурсов. Поиск новых источников накопления капитала привёл к объединению капиталов различных сфер хозяйственной деятельности: производственной, торгово-посреднической, финансовой, научно-исследовательской и др.

Интегрированные структуры образуют несущую конструкцию экономики развитых стран, обеспечивают её эффективность и динамичное развитие. Формирование подобных структур в экономике должно стать магистральным направлением трансформационных преобразований.

Интеграция – это процесс формирования устойчивых экономических связей между хозяйствующими субъектами как на основе единой собственности (в случае жёсткой интеграции), так и на основе договора о совместной деятельности (в случае мягкой интеграции), позволяющий увеличить рыночную власть участников интеграции за счёт нейтрализации рыночной власти поставщиков и потребителей, снизить издержки производства в результате действия синергетического эффекта, и тем самым, получить дополнительные конкурентные преимущества.

Эффективное взаимодействие между участниками интеграции невозможно организовать без разработки организационно-экономического механизма их функционирования.

Формирование эффективного организационно-экономического механизма функционирования, обеспечивающего согласование интересов его участников, предполагает: разработку организационно-управленческой структуры интегрированного формирования; разработку наиболее эффективного варианта маневрирования ресурсами внутри группы; согласование экономических интересов партнёров; внедрение системы сквозного консолидированного планирования.

Ключевым вопросом в построении организационной модели интегрированной структуры является организация эффективного взаимодействия головной компании с дочерними предприятиями.

Интегрированные структуры в промышленности, которые образуются на основе масштабной концентрации производства и капитала, являются важнейшими субъектами экономики. Однако их влияние на экономику страны и региона может быть как позитивным, так и негативным.

К позитивным моментам влияния можно отнести:

- возможность расширения производства товаров и предоставление услуг для населения и промышленности;
- обеспечение динамического развития предприятий разных отраслей экономики;
- обеспечение экономического развития территорий страны;
- решение социального круга проблем за счет создания новых рабочих мест и повышения занятости населения;
- эффективное использование ресурсов, в том числе финансовых, что в свою очередь влечет повышение инвестиционной активности и возможность финансирования масштабных проектов.

Негативные факторы влияния, которые интегрированные структуры осуществляют на экономику, являющиеся одновременно и их преимуществами, стали факторы, связанные, в основном, с их размером, концентрацией значительных финансовых ресурсов, что позволяет контролировать отдельные отрасли и территории, а также влиять на темпы развития экономики страны.

Таким образом, несмотря на присущие недостатки, интеграция имеет значительные преимущества, как с точки зрения производителя, так и с точки зрения потребителя. Однако опыт показывает, что на практике очень сложно разграничить мотивы и тенденцию к интеграции, которая обусловлена, с одной стороны технико-технологическими причинами и нацелена на снижение расходов, а с другой монополистическим стремлением захвата и доминирующего положения на рынке.

МОЖЛИВІСТЬ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗАКОНУ ЄДНОСТІ АНАЛІЗУ І СИНТЕЗУ У МЕДИЧНОМУ ВНЗ НА ПРИКЛАДІ ХАРКІВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО МЕДИЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Маракушин Дмитро Ігоревич,
к.мед.н., доцент – декан 5-го факультету з підготовки іноземних студентів Харківського національного медичного університету

Потапов Сергій Миколаевич,
к.мед.н., асистент – в.о.декана 6-го факультету з підготовки іноземних студентів Харківського національного медичного університету

Васильєва Оксана Василівна
к.мед.н., асистент – заступник декана 6-го факультету з підготовки

іноземних студентів Харківського національного медичного університету
E-mail: oksavas@yandex.ru

Управління розвитком потенціалу суб'єктів господарювання систем в умовах глобальних змін має важливе значення для оптимальної роботи медичних ВНЗ України. При цьому адміністративному апарату ВНЗ необхідно як можна ширше використовувати знання з управлінських дисциплін [1]. Так практичне застосування законів організації може дозволити покращити діяльність медичного ВНЗ у сучасних умовах ринкової економіки і активного регулювання соціально-економічних процесів.

На нашу думку, на діяльність Харківського національного медичного університету (ХНМУ) найбільшою мірою впливає закон єдності аналізу і синтезу. У рамках цього закону реалізується безперервний цикл вдосконалення системи управління організацією та коригування організаційної структури ХНМУ. У залежності від змін зовнішнього і внутрішнього середовища, а також часу, перетворення у нашому навчальному закладі можуть носити як позитивний, так і негативний характер. Відомо, що процеси аналізу і синтезу лежать в основі вироблення і реалізації управлінських рішень. Першим етапом прийняття рішення є визначення мети, на досягнення якої спрямоване це рішення. Наступний етап – аналіз, який забезпечує знання про можливості організації для виконання поставленої мети, зовнішні та внутрішні умови її досягнення. Результатом аналізу є розробка робочих гіпотез. При виявленні помітної розбіжності реальності і припущення необхідна корекція гіпотези [2].

Розглянемо практичне застосування цього закону на прикладі роботи 5-го та 6-го факультетів ХНМУ з підготовки іноземних студентів. У зв'язку з нестабільною політичною ситуацією в Україні (зміна зовнішнього середовища) у вересні 2014 р. ми отримали значне зменшення контингенту російськомовних іноземних студентів на 5-му факультеті з підготовки іноземних студентів (зміна внутрішнього середовища) – переважно за

рахунок азіатських студентів із країн СНД, які або не повернулися до України після літніх канікул, або відраховуються за власним бажанням та повертаються до батьківщини). Так на 2-му курсі 5-го факультету (спеціальність – лікувальна справа) у цьому році повинно було навчатися 20 груп іноземних студентів (1й потік – з 31 по 40 групи, 2й потік – з 41 по 50 групи, у кожній групі – по 12 студентів). Але кількість студентів на цьому курсі на 1 жовтня зменшилася на 130 осіб, тому після аналізу цієї ситуації було прийнято управлінське рішення з наступного семестру 2014-2015 н.р. створити тільки один потік іноземних російськомовних студентів на 2-му курсі 5-го факультету. Це перетворення може мати негативний характер, тому що на кафедрах, що займаються навчанням студентів 2-го курсу, відбудеться скорочення кадрів.

Водночас на 6-му факультеті з підготовки іноземних студентів ХНМУ, що займається підготовкою студентів з англомовною формою навчання, при тій же самій зміні зовнішнього середовища (нестабільна політична ситуація в Україні), спостерігається деяке збільшення контингенту англомовних студентів (зміна внутрішнього середовища) – за рахунок переводу іноземних студентів із Донецького та Луганського медичних ВНЗ, які вважають Харківській регіон більш спокійним у порівнянні з іншими регіонами Східної України. Так на 2-му курсі 6-го факультету (спеціальність – лікувальна справа) у цьому році повинно було навчатися 30 груп іноземних студентів (1й потік – з 1 по 15 групи, 2й потік – з 16 по 30 групи, у кожній групі – по 12 студентів). Але кількість студентів у деяких групах на цьому курсі вже перевищує 12 осіб, що не відповідає встановленим нормам, погіршує якість навчального процес та збільшує навантаження на англомовних викладачів у цих групах.

Керівництво деканату 6 факультету після аналізу цієї ситуації розробило гіпотезу, що упродовж осіннього семестру кількість студентів на цьому курсі ще буде збільшуватися. Тому до навчального відділу ХНМУ

була подана службова записка про необхідність відкриття додаткових груп на 2-му курсі 6-го факультету з відповідними змінами навчального розкладу у весняному семестрі 2014-2015 н.р. Якщо це рішення буде прийнято, у наступному семестрі на відповідних кафедрах 2-го курсу з'являться додаткові ставки для англомовних викладачів. Завідувачам цих кафедр потрібно запропонувати викладачам, що навчають російськомовних студентів, відвідувати курси англійської мови на кафедрі іноземних мов ХНМУ для отримання сертифіката на викладання своєї дисципліни англійською мовою. Це буде мати позитивний ефект – як для самих викладачів (не скорочення ставки, а додаткова надбавка до заробітної плати за викладання англійською мовою), так і для 6-го факультету з підготовки іноземних студентів у цілому (збільшення контингенту англомовних студентів та збільшення кількості англомовних викладачів). Але, при виявленні нових змін у контингенті 6-го факультету за наступний час осіннього семестру, можливо відбудеться відповідна корекція цієї гіпотези.

Таким чином, практичне використання законів організації дозволяє покращити діяльність медичних ВНЗ у сучасних умовах ринкової економіки і активного регулювання соціально-економічних процесів.

Література

1. Керівництво роботою іноземних студентів медичних ВНЗ в сучасних умовах навчання / В. А. Капустник, В. Д. Марковський, Д. В. Кацапов [та ін.] // Матеріали Всеукраїнської навчально-наукової конференції. – Тернопіль: ТДМУ, 2012. – С. 77-78.

2. Монастирський Г. Л. Теорія організації : навч. посіб. / Г. Л. Монастирський. – К.: Знання, 2008. – 319 с.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Огієнко С. О., к.е.н.,
доц. каф. менеджменту
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Гонтар Т. О., магістрант
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ
e-mail: Tanya.Gontar.22@yandex.ua

Швидкий розвиток ринкових відносин ставить торгові підприємства в жорсткі умови господарювання та конкурентної боротьби, що змушує їх підвищувати рівень управління всіма процесами та пристосовуватися до змін як зовнішнього так і внутрішнього характеру. Необхідність оперативного реагування на кон'юнктуру ринку і швидко мінливу економічну ситуацію вимагає перебудови внутрішньої мікроекономіки підприємства, постановки управлінського обліку, оптимізації процесів управління. Саме тому актуальною проблемою є розробка ефективної системи управління для торгового підприємства в умовах конкуренції.

Більшість дослідників теорії управління займаються питанням пошуку ефективних механізмів управління, що сприяли б швидкому реагуванню господарського суб'єкта на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища, а також адаптації до нових умов. Питання методичного забезпечення достатньо широко освітленні в роботах таких зарубіжних науковців, як А. Сміт, А. Маршал, Ф. Еджуорт, Дж. Мур, А. Курно, Дж. Робінсон, Д. Росс, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер, Ф. Хайек, М. Портер, російських вчених Г. Азоєва, А. Градова, Р. Фатхутдінова, А. Юданова та вітчизняних дослідників А. Воронкової, В. Герасимчук, В. Геєць, Ю. Іванова, В. Корінєва, В. Павлової, І. Піддубного, О. Чернеги та інших.

Конкуренція одна із самих головних рис сучасного ринкового господарства. Конкуренція - це процес управління суб’єктом своїми конкурентними перевагами на конкретному ринку для одерження перемоги або досягнення інших цілей в боротьбі з конкурентами [1].

Управління - це інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації і контролю, який необхідний для досягнення цілей організації [2].

Управління торговим підприємством є складним процесом, який складається з наступних етапів:

- інформаціонний етап - пошук, збір, передача, обробка, зберігання інформації; здійснюється фахівцями та технічними виконавцями;
- прийняття рішення - виявлення, формулювання, обгрунтування проблеми, підготовка рішення з організаційних, економічних, технологічних та інших проблем; здійснюється керівниками та спеціалістами;
- організаційний етап - підбір і розстановка кадрів, інструктаж, доведення завдання до виконавця, планування, організація, регулювання, координація, мотивація, контроль виконання; здійснюється керівниками та спеціалістами.

Для ефективного управління торговим підприємством в умовах конкуренції необхідно: визначити конкурентні переваги підприємства; проаналізувати слабкі та сильні сторони діяльності; визначити загрози та можливості подальшого розвитку; оцінити конкурентоспроможність продукції та підприємства вцілому; розробити конкурентну стратегію.

Основними причинами підвищеної складності управління є висока ступінь кон'юнктурних змін на сегментах ринку послуг, посилення конкуренції на ринку та в галузі. В таких умовах підприємство торгівлі повинно звертати увагу не тільки на поточне планування, але й на стратегічну орієнтацію, що напрямлена на досягнення необхідних економічних результатів в довгостроковому періоді часу, який має втілитися

в програму дій, що уточнює цілі і засоби реалізації обраного напряму розвитку.

Перевагами стратегічного управління торговим підприємством є [3]:

- орієнтація діяльності підприємства на досягнення ринкового успіху;
- позиціонування компанії на ринку з урахуванням майбутнього конкурентного стану;
- необхідність оцінки зовнішніх загроз і можливостей і вироблення відповідних реакцій на них;
- обов'язковість встановлення стратегічно бажаних сфер і масштабів діяльності, виходячи з особливостей потенціалу компанії та привабливості галузі;
- можливість знаходження альтернативних варіантів дій по створенню конкурентних переваг, їх порівняльної оцінки і вибір кращого з них з точки зору прибутку, обсягу і напрямів інвестування і т.д .;
- можливість створення системи планування та реалізації планів, об'єднуючою всі рівні управління компанією, використання активного управління.

Таким чином, сучасні торгові підприємства для утримання своїх позицій на ринку та в галузі, підвищення своєї конкурентоспроможності повинні впроваджувати механізми стратегічного управління. Воно надасть пріоритетного значення ефективній взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем і досягненню на цій основі стійких конкурентних переваг.

Література

1. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. пособ. - М.: Эксмо, 2006.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер. - М.: ИД «Вильямс», 2007.
3. Сущность стратегического управления конкурентоспособностью организации [Электронный ресурс] http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/upravlenie-konkurentosposobnostyu-predpriyatiya.html

ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

Онищенко Оксана Владимировна,
старший викл. каф. обліку,
аналізу та аудиту
Кременчуцького національного
університету ім. М. Остроградського
e-mail:oksanakremenchug@gmail.com

Рослик Валентина Сергіївна,
студентка 5-го курса
Кременчуцького національного
університету ім. М. Остроградського

У сучасних умовах велика частина господарських суб'єктів вимушена шукати ефективніші методи контролю за результатом фінансово-господарської діяльності, використовуючи увесь арсенал інструментів управлінського обліку. Кожному керівникові необхідна інформація про виконані роботи, точніше про результат, у будь-який час і в різних об'ємах. Цю інформацію надає звітність. Існує декілька видів звітності.

Найбільше науковцями висвітлено питання вдосконалення теоретичних аспектів формування фінансової та статистичної звітності підприємств. Недостатньо приділяється уваги теоретичним та практичним аспектам управлінської звітності. Лише в окремих роботах наводяться пропозиції щодо вдосконалення методики формування внутрішньої (внутрішньогосподарської) звітності. Ми розглянемо управлінську звітність на підприємстві та її значення для керівника.

Існує багато варіантів трактування, що таке управлінська звітність. Наприклад, О. Н. Коренева [3] розглядає управлінську звітність як результат, продукт, деякий підсумок, виведення з обліку або процесу формування інформації про фінансово-господарську діяльність або ситуацію. Це представлення інформації з метою максимального полегшення і ефективності ухвалення управлінських рішень. Аналіз, як облік і контроль, виступає одним

з інструментів формування інформації, а звітність – це представлення інформації її споживачеві.

Г. А. Амучиєва [2] вважає, що управлінська звітність – це комплекс взаємозв'язаних даних і розрахункових показників, що відбивають функціонування організації як суб'єкта господарської діяльності і згрупованих в цілому по організації і в розрізі її структурних підрозділів.

Можна зробити висновок, що управлінська звітність – це сукупність інформації фінансового і не фінансового характеру, на основі аналізу якої керівництво підприємства здійснює внутрішній контроль компанії і приймає управлінське рішення.

Управлінська звітність ведеться у внутрішньому форматі підприємства, не регламентується законодавством, і використовується виключно для внутрішніх цілей компанії (на 90 % управлінська звітність складає комерційну таємницю).

Метою управлінської звітності є забезпечення управлінського персоналу необхідною управлінською інформацією.

Ведення управлінської звітності обґрунтовується необхідністю отримання повної і достовірної інформації про бізнес для прийняття свідомо вірних стратегічних рішень. Управлінська звітність містить поточну інформацію про результат. Найбільш інформативні і корисні дані управлінської звітності, тільки якщо вони збираються на регулярній основі і проходять порівняння із запланованими показниками. Оперативність управлінської звітності обумовлена тим, що вона є необхідною для ухвалення поточних рішень.

Таким чином, впровадження системи формування управлінської звітності дозволить:

- підводить проміжні фінансові підсумки і результати діяльності підприємства;

- відстежувати, аналізувати і управляти ефективністю;

- тримати ситуацію у бізнесі під контролем в цілому [4].

Управлінська звітність повинна відповідати цілому ряду вимог Серед них:

1) адресність – інформація повинна надаватися конкретним користувачам, при цьому слід дотримуватися конфіденційності;
2) оперативність – інформація має бути готова в потрібний момент часу;
3) достовірність – інформація відбиває реально існуючий процеси і явища;
4) порівнянність – порівнянність по різних періодах часу;
5) об'єктивність – в процесі підготовки інформації слід орієнтуватися на неупередженості її представлення;
6) корисність – інформація має бути необхідною для прийняття рішень.

Якщо інформація не задовольняє хоч би трьох характеристик, то система управлінського обліку розглядається як не ефективна.

Управлінська звітність має свої особливості: на відміну від бухгалтерської, статистичної і податкової звітності, вона містить інформацію, що формується лише по запитах внутрішніх користувачів; процес формування управлінської звітності не регламентується законодавчими і нормативними актами; склад і зміст показників встановлюється самостійно шкірним керівником.

Література

1. Адамов Н., Адамова Г. Внутренняя управленческая отчетность: принципы, виды и методы составления // Финансовая газ. Регион. вып. 2007. № 30.
2. Амучиева Г.А. Формирование внутренней управленческой отчетности // Бухучет в строительных организациях. – 2009. – № 12. – С. 18–20.
3. Коренева О.Н. Управленческая отчетность коммерческого банка //Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 4. – С. 37–44.
4. Saprun Электронный ресурс – [Режим доступа] http://www.saprun.com/ru/uslugi/-it-konsalting/upravlencheskaja-otchetnost/.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАСАД КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ В УМОВАХ ЙОГО РЕФОРМУВАННЯ

Остапюк Борис Ярославович,
здобувач каф. ЕУВКБ
Української державної академії
залізничного транспорту
e-mail: vikols75@mail.ru

Залізничний транспорт займає провідне місце у задоволенні потреб виробничої сфери та населення у перевезеннях, є важливим фактором забезпечення соціально-економічного розвитку України, укріплення її зовнішньоекономічних зв'язків та функціонує в умовах реформування. Згідно Постанов Кабінетів Міністрів України N 1390 від 16 грудня 2009р. «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки» [1] та N 200 від 25 червня 2014р. «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» [2] з метою забезпечення ефективності функціонування залізничного транспорту, задоволення потреб національної економіки і населення в перевезеннях, покращення їх якості та зменшення розміру транспортної складової у вартості товарів і послуг буде сформовано інтегровану корпоративну структуру залізничного транспорту (публічне акціонерне товариство «Українська залізниця»).

Концептуальні засади корпоративного управління розглянуто в роботах Гончарова В.М., Зось-Кіора М.В., Ільїна В.Ю., Ковальської К.В., Кузьміна О.Є., Чернобай Л.І., Босак А.О., Скибінського О.С., Колісника М.В., Гаталяк З.П., Мукан О.В.[3-5] та ін. Проте, залізничний транспорт має певні особливості в своєму функціонуванні, а тому вельми актуальним є питання визначення головних особливостей впровадження корпоративного управління в діяльність залізничного транспорту, що дозволить йому

уникнути чужих помилок в своєму розвитку та забезпечити конкурентні переваги як на внутрішньому транспортному ринку, так і на зовнішньому.

До теперішнього часу сформувалися дві концепції корпоративного управління. Одна з них виходить із вузького трактування сутності корпоративного управління, пов'язаної з встановленням балансу інтересів різних груп зацікавлених осіб (акціонерів, у тому числі великих і монетарних, власників привілейованих акцій, державних органів)». В цьому випадку під предметом корпоративного управління розуміється «система відносин між органами управління і посадовими особами емітентів, власниками цінних паперів таких емітентів (акціонерами, власниками облігацій та інших цінних паперів), а також іншими зацікавленими особами, так чи інакше залучених в управління емітентом як юридичною особою».У рамках даної концепції увага акцентується на учасниках відносин, які пов'язані з функціонуванням акціонерних товариств, таких як менеджмент компанії, наймані працівники, крупні акціонери, міноритарні акціонери, які володіють незначною кількістю акцій, власники інших цінних паперів компанії, її кредитори, органи державної влади державного та регіонального рівнів.

В умовах реформування залізничного транспорту України до прийняття в якості базової теорії корпоративного управління підходить інша концепція, яка пропонує більш багатий спектр факторів, що обумовлюють ефективність функціонування корпорацій: зовнішніх і внутрішніх, прямих і непрямих, економічних, соціальних, правових, організаційних. Крім того, вона враховує безліч юридичних положень, що регулюють відносини сучасних корпорацій.

Виходячи із зазначеного, корпоративне управління - це система управлінських відносин між взаємодіючими суб'єктами господарювання (в тому числі керівниками і підлеглими) з приводу субординації та гармонізації їх інтересів, забезпечення синергії як їх спільної діяльності, так і їх

взаємовідносин із зовнішніми контрагентами (включаючи держоргани) в досягненні поставлених цілей.

Таке розширене трактування більшою мірою розкриває сутність управління таким великим інтегрованим корпоративним об'єднанням, як ПАТ «Українські залізниці», що включає безліч різнофункціональних підприємств, координованих з єдиного (керуючого) центру. Передбачається, що проблематику корпоративного управління складають багато додаткових аспектів, наприклад, взаємини між менеджментом основної (головної) компанії та дочірніх підприємств, постачальниками і споживачами продукції і т.д.

Найбільш складні проблеми корпоративного управління залізничного транспорту в забезпеченні синергії будуть пов'язані: з відпрацюванням алгоритмів спільної поведінки на ринках, із забезпеченням механізму підпорядкування приватних інтересів учасників спільної стратегії, забезпеченням раціонального співвідношення централізації і децентралізації у прийнятті управлінських рішень та ін.

Література

1.Постанова Кабінету Міністрів України N1390 від 16 грудня 2009р. «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF

2.Постанова Кабінету Міністрів УкраїниN 200 від 25 червня 2014р. «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/200-2014-%D0%BF/print1387221517718733

3. Гончаров В.М. Корпоративне управління : навчальний посібник. / В.М.Гончаров, М.В.Зось-Кіор, В.Ю.Ільїн – Луганськ: Еталон-2, 2011. – 645с.

4. Ковальська К.В. Стратегія внутрішньо корпоративного управління на підприємствах України: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. / К.В.Ковальська – К.: 2005. –18с.

5. Корпоративне управління. / О.Є. Кузьмін, Л.І. Чернобай, А.О. Босак, О.С. Скибінський, М.В. Колісник, З.П. Гаталяк, О.В.Мукан. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 172с.

КОНТРОЛІНГ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ І ПРОЦЕДУР УПРАВЛІННЯ

Петрусевич Наталія Юріївна,
к.е.н., викладач-консультант
Центру розвитку фінансового менеджменту Міжнародного інституту бізнесу
n.petrusevych@gmail.com

Науково-технічний прогрес і динаміка зовнішнього середовища перетворюють сучасні підприємства на складні системи, управління якими вимагає якісних змін в структурі та методах менеджменту. В широкому сенсі цей процес знаходить відображення в поступовій інтеграції процесів планування, бухгалтерського і управлінського обліку, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень в єдину комплексну систему. Формування такої системи з використанням сучасних інформаційних технологій є передумовою підвищення визначеності і впорядкованості в діяльності підприємства і в процесах прийняття управлінських рішень. Синтез функцій планування, обліку, інформаційного забезпечення, контролю і аналізу, глибинні зміни в методології цих функцій лежать в основі досліджуваної технології контролінгу.

На сьогоднішні день контролінг як технологію управління визнають та використовують у всьому світі. В окремих країнах акцент здійснюється на одні аспекти даної концепції, в інших – на інші, але в будь-якому випадку застосування інструментів контролінгу характеризується позитивними відгуками та приносить хороші результати. Накопичення досвіду та практичних результатів застосування інструментів контролінгу перетворює його в багатоплановий універсальний управлінський інструмент, що стає невід'ємною частиною сучасного менеджменту та сприяє реалізації функції управління на якісно новому рівні.

Специфіка технології контролінгу в тому, що вона забезпечує інтеграцію економічного аналізу, планування та управлінського обліку. Таким чином, контролінг охоплює весь процес управління від формулювання стратегії, розробки планів та бюджетів до аналізу відхилень фактичних результатів від визначених цілей підприємства.

На сьогоднішній день не існує єдиної класифікації методів та інструментів контролінгу. Найбільш поширеними є два підходи: відповідно до першого поділ інструментів контролінгу здійснюється за функціональними напрямками діяльності підприємства або ж за сферами застосування, тобто тими завданнями, для вирішення яких застосовуються означені інструменти, відповідно до другого – розрізняють методи оперативного та стратегічного контролінгу [1].

Процес контролінгу є послідовною реалізацією окремих операцій через ланцюг визначених етапів (стадій.), і може бути визначений як процес планування, контролю, регулювання і навчання, що систематично здійснюється з використанням інформаційних технологій і направлений на досягнення визначених цілей. Впровадження контролінгу як процесу досить розглядається в теорії і використовується (застосовується) на практиці. При лінійно-функціональній структурі, (що на сьогоднішній день переважає на більшості вітчизняних підприємств), впровадження контролінгу як процесу досягнення соціально-економічних цілей організації практично неможливе, оскільки елементи концепції контролінгу фрагментарно використовуватимуться в межах окремих функціональних підрозділів як результат відсутності горизонтальних управлінських зв’язків між підрозділами одного рівня. Окрім перебудови організаційної структури, впровадження контролінгу на основі процесного підходу передбачає також освоєння нової управлінської парадигми, що, на нашу думку, суттєво обмежує його застосування [2].

Ефективне функціонування контролінгу на підприємстві можливе лише за умови взаємоузгодження та тісної взаємодії стратегічного та оперативного її аспектів. Стратегічний та оперативний аспекти контролінгу мають схожу методологію, проте знаходяться в різних часових площинах реалізації і суттєво відрізняються за структурою завдань, функцій, конкретних методів та інструментів [3].

Отже, проведений аналіз наукових джерел свідчить проте то, що сучасна теорія контролінгу базується на певних ключових положеннях.

По-перше, підприємство визначається як складна економічна система, що має власні визначені цілі. Основною ціллю вважається забезпечення довгострокового існування організації і зростання добробуту власників підприємства. По-друге, в рамках контролінгу управління розглядається як процес досягнення підприємством бажаного стану. Цей процес реалізується через певні етапи: постановка проблеми, пошук альтернативних варіантів її вирішення, прийняття рішення, реалізація, контроль, оцінка, коригуючі заходи (у разі виявлення відхилень). По-третє, контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві. Він не виконує функції управління, а лише переводить його на якісно новий рівень, забезпечуючи інтеграцію та координацію управлінських процесів. По-четверте, контролінг фактично забезпечує підтримку процесу управління. Служба контролінгу не визначає, що планувати, а лише надає методичну підтримку. По-п’яте, метою контролінгу є формування специфічного механізм, що дозволяє керівництву підприємства швидко опановувати і ефективно використовувати існуючі методи управління, з урахуванням визначених цілей та умов господарювання.

Література

1. Писчасов, Ф. Инструментарий контроллинга предприятия / Ф. Писчасов, Е. Попов// Проблемы теории и практики управления.- 2003.- №5.- С. 92 – 98.
2. Григораш І.О. Класифікація інструментів контролінгу / І.О. Григораш // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Ч.2. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 244-252.

3. Посилкіна О. В. Контролінг як сучасна система управління прибутком на фармацевтичних підприємствах / О. В. Посилкіна, Н. М. Авраменко // Економіка і проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Т. III ; вип. 187. – С. 562-571.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА БАЗІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Прохорова Вікторія Володимирівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії
prohkorova@mail.ru

Чебанова Наталія Володимирівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Української державної академії залізничного транспорту

Економічні глобальні перетворення, зміни умов ринкових відносин на більш жорсткі, необхідність подолання кризового стану економіки України обумовили необхідність розвитку конкурентних відносин і конкурентної економіки в цілому. Поняття «конкурентоспроможність» нерозривно пов'язане з конкуренцією. Конкурентоспроможність проявляється тільки в умовах конкуренції й через конкуренцію. Причому чим ефективніше функціонує ринок, тим більше значення має конкурентоспроможність підприємств і їх продукції.

Досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства залежить не тільки від його потенціалу, можливостей та умов реалізації стратегічних напрямків розвитку і вирішення проблем ефективного використання ресурсного забезпечення, а й від використання сучасних дієвих концепцій та методів управління самою конкурентоспроможністю. Теоретичним і практичним питанням управління конкурентоспроможністю

підприємства присвячені дослідження таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Азоєва Г.Л., Акимової І.М., Амоші О.І., Ламбена Ж-Ж., Берсуцького Я.Г., Градова А.П., Іванова Ю.Б., Круглова М.І., Селезньової Г.О., Петренка В.Л., Скударя Г.М., Фатхутдінова Р.А., Чумаченка М.Г. та ін. Вони зробили значний внесок у розробку основоположних проблем прийняття оптимального управлінського рішення.

Дослідження практики управління та розвитку вітчизняними і зарубіжними підприємствами показує, що в сучасних умовах, які характеризуються швидкими змінами у зовнішньому середовищі та поширюванням процесів глобалізації, перед науковцями у галузі управління постає завдання пошуку нових джерел конкурентних переваг.

Склад факторів, які визначають конкурентоспроможність підприємства, виявляється настільки значимим і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збирання даних стосовно, їхньої обробки та ідентифікації для прийняття відповідних рішень. Разом з тим, досить широке коло таких факторів звужується концентрацією уваги на так званих конкурентних перевагах підприємствах, тобто таких характеристиках чи властивостях, забезпечать підприємству перевагу над прямими конкурентами. До основних чинників конкурентоспроможності підприємства на сучасному етапі віднесено такі: якість продукції і послуг, рівень техніки і технології, доступ до привабливих джерел фінансового забезпечення, рівень активності інноваційно-інвестиційної діяльності, наявність стратегії підтримки високого рівня конкурентоспроможності, орієнтація у своїй діяльності на ринок і систематичну роботу зі споживачами, наявність конкурентної стратегії щодо безпосередніх конкурентів, рівень кваліфікації персоналу і рівень менеджменту, ринкова інфраструктура, правове поле функціонування підприємства тощо [3].

Система управління конкурентоспроможністю підприємства є динамічною, що зумовлює її постійне удосконалення в умовах

швидкозмінного зовнішнього середовища та трансформаційних процесів. Як показує практика, значна кількість українських підприємств не готові до ведення активної конкурентної боротьби. Основними причинами цього є недостатнє опрацювання методичного забезпечення управління конкурентоспроможністю, відсутність у підприємств ефективних управлінських і організаційно-економічних механізмів реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища [1] .

Одним з найважливіших елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства є оцінка конкурентоспроможності та позиціонування підприємства по відношенню до конкурентів.

У процесі свого розвитку підприємство стикається з так званими «проблемами зростання». Симптомами цього рівня можуть бути ускладнення інформаційних, матеріальних та інших потоків на підприємстві, погіршення фінансового стану, зниження загальної організованості та інше. Виникає завдання, і з ним – чергова характеристика стану підприємства – керованість бізнесу. Для вирішення цієї проблеми необхідним стає запровадження сучасних інформаційних технологій. При цьому виникає потреба узгодження і організації інтегрованої взаємодії багатьох фінансових та управлінських методик, для чого на досліджуваному підприємстві створюють бібліотеку або сховище оптимальних управлінських рішень, експертних систем, засобів і систем підтримки ухвалення управлінських рішень [2].

Ще одне завдання, яке повинно ставити перед собою підприємство - забезпечення інвестиційної його привабливості. Вирішення цього завдання дасть змогу підприємству збільшити свою капіталізацію і, як наслідок, підвищити вартість капіталу, вкладеного власниками.

У сучасній жорсткої конкурентній боротьбі за всієї її гостроти та динамізмі виграє той, хто аналізує та змагається за свої конкурентні позиції. Щоб вижити у цій боротьбі, кожне підприємство примушено ставити перед

собою завдання підвищення рівня конкурентоспроможності як продукції, що виробляється, так і підприємства в цілому.

Література

1. Анасімова О.М. Формування конкурентоспроможності промислових підприємств на зовнішніх ринках: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.М. Анасімова; держ. Вищий навч. закл. «Приазов. держ. техн. ун-т». – Маріуполь, 2012. – 36 с. (17)
2. Інтелектуальна власність : Навч. посібник / За ред. Цибульова П.М. – К.: УкрІНТЕІ, 2006. – 276с. (34)
3. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л.Н. Качалина. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 464 с. (36)

СИСТЕМИ ІНДИКАТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ В РАМКАХ ФОРМУВАННЯ ЇХ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ

Проценко Валентина Миколаївна
здобувач кафедри ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: uipa_eppm@mail.ru

Більшість російських та українських науковців [1-6], що досліджують можливості вдосконалення систем управління, та, зокрема, впровадження концепції збалансованої системи показників, схильні до думки, що особливості господарювання вітчизняних підприємств не дозволяють використовувати збалансовану систему показників в класичному вигляді. В першу чергу це стосується фінансових аспектів діяльності. Нерозвиненість або навіть відсутність цілого ряду ринкових інститутів, непрозорість ринків фінансів та капіталу, недосконаліть механізмів функціонування фондового ринку унеможливлюють об’єктивне оцінювання ефективності інвестованих коштів і, відповідно, не можуть бути орієнтиром для акціонерів і керівників вищих рівнів. У зв’язку з цим, фінансовий аспект діяльності доцільніше характеризувати індикаторами, що оцінюють його інвестиційний потенціал - здатність генерувати фінансові ресурси, які можна реінвестувати або передати власнику. Основними індикаторами оцінки інвестиційного

потенціалу є: потік грошових коштів, рентабельність капіталу, прибуток та інші. При цьому не варто повністю ігнорувати такі показники, як додана вартість, економічний прибуток та інші, адже саме вони стануть визначальними орієнтирами в майбутньому, коли вітчизняний фондовий ринок досягне відповідного рівня розвитку.

Певної адаптації потребують також внутрішні бізнес-процеси. Аналіз роботи зарубіжних підприємств однієї галузі свідчить про приблизно однаковий (високий) рівень технологічного розвитку та якості продукції і основні конкурентні переваги досягаються за рахунок вдосконалення процесів управління. Особливістю ж вітчизняних підприємств однієї галузі є суттєві відмінності, як в технологічному, так і в організаційному аспектах. І оскільки для багатьох підприємств характерним є технологічне відставання від світових стандартів, то найближчим часом результати їх діяльності будуть суттєво залежати від вдосконалення технологій та забезпечення відповідного рівня оснащення і якості продукції. Це підтверджує необхідність формування системи індикаторів ефективності організаційно-економічного управління підприємством, розробленої на основі збалансованої системи показників та модифікованої відповідно до особливостей господарювання вітчизняних підприємств. Запропоновано виділити чотири групи індикаторів, що комплексно та всебічно характеризують як діяльність підприємства, так і його місце в галузі. Кількість та структура наведених індикаторів орієнтовна і може змінюватися і/або доповнюватися в залежності від потреб підприємства, проте обов'язковою умовою є використання індикаторів усіх чотирьох груп, що дає змогу розрахувати інтегральні показники за кожним напрямом та оцінити ефективність організаційно-економічного управління організацією.

Особливістю запропонованої системи є тісний взаємозв'язок між зазначеними групами індикаторів та різними аспектами діяльності підприємства. Відправною точкою є група індикаторів, що характеризують

рівень розвитку підприємства та його здатність до залучення нових технологій і прагнення до вдосконалення за всіма напрямками діяльності. Найважливішими показниками за даним напрямком є рівень інформаційного забезпечення, рівень кваліфікації персоналу та показники залучення інновацій, що тісно взаємопов'язані між собою. Своєчасне отримання релевантної інформації – це один з ключових факторів забезпечення конкурентних переваг підприємства і підвищення ефективності його діяльності. Підвищення рівня кваліфікації персоналу та впровадження відповідної системи мотивації забезпечує розвиток компанії та стимулює генерацію нових ідей, що, в свою чергу, реалізуються у вигляді інноваційних проектів, направлених на підвищення якості продукції, вдосконалення існуючих технологій та організаційних процесів. *Індикатори фінансового стану та результативності*:ліквідність; прибутковість; оборотність капіталу; структура капіталу; рентабельність продажів; коефіцієнт фінансової стійкості; ROI; рентабельність активів; додана вартість; маржинальний дохід; грошовий потік; дохідність інвестицій; ринкова вартість акцій та інші. *Індикатори розвитку та навчання:обсяг витрат на дослідження і розробки*; рівень інформаційного забезпечення; кількість зареєстрованих патентів; коефіцієнт стабільності кадрів; частка управлінського персоналу; частка витрат на оплату праці в загальній сумі витрат; середній кваліфікаційний бал керівників та інші. *Індикатори внутрішніх процесів:* рентабельність виробничої діяльності; собівартість продукції (за видами); показники технологічного процесу; відсоток браку; рівень автоматизації обладнання; частка інноваційних продуктів; інтегральний показник якості; коефіцієнт оновленні виробничих потужностей та інші. *Індикатори місця підприємства на ринку:* частка ринку; обсяг реалізації (в натуральному виразі);обсяг реалізації (в грошовому еквіваленті); обсяг експорту; впізнаванність бренду; частка продажів постійним клієнтам; наявність сертифікатів якості; маркетингові витрати; приріст експорту;кількість рекламацій та інші.

Наслідки реалізованих проектів характеризують показники другої групи, що є досить різноманітними і дозволяють оцінювати як окремі аспекти діяльності, так і загальний результат. Прикладом таких індикаторів є: економія в результаті модернізації обладнання, скорочення виробничого циклу внаслідок вдосконалення технології виробництва та інші. Окрім зазначених, до даної групи відносяться всі стандартні показники, передбачені в системі управлінського обліку підприємства: обсяги витрат за видами, собівартість продукції, основні технологічні показники, показники якості та інші.

Третя група індикаторів використовується для проведення бенчмаркингу - співставлення результатів діяльності підприємства з результатами найближчих конкурентів та визначення його місця в галузі. В результаті проведення такого аналізу визначаються підприємства - лідери та підприємства - аутсайдери. В даній групі використовуються як кількісні, так і якісні показники, що характеризують лояльність споживачів та їх ставлення до продукції і компанії загалом. Інформація про середні галузеві показники є доступною, тому бенчмаркинг набув широкого застосування і є одним з основних інструментів розробки стратегії підприємства та визначення цільових показників. Доречно зазначити, що, як правило, підприємства зацікавлені в наданні достовірної та повної інформації про результати своєї діяльності, оскільки це дозволяє сформувати позитивний імідж серед споживачів та залучити інвесторів.

Фінансові індикатори представляють четверту групу в запропонованій системі та підсумовують результати діяльності підприємства. Дані індикатори є узагальнюючими і оцінюють роботу компанії з позиції власників або акціонерів. Якщо останні задоволені результатами оцінки, то можна вважати, що персонал впорався з поставленими завданнями, цілі досягнуто і цикл розпочинається спочатку, якщо незадоволені – може бути прийняте рішення про реструктуризацію, переорієнтацію або навіть

ліквідацію підприємства. Особливістю формування даної групи є необхідність включення до неї показників, що є обов'язковими для представлення в державні контролюючі органи. Більш наочно взаємозв'язки між чотирма групами показників представлені у вигляді стратегічної карти, що дозволяє продемонструвати стратегію підприємства та описати причинно – наслідкові зв'язки між її окремими елементами.

На найвищому рівні стратегічна система показників визначає пріоритети підприємства та основні напрямки його розвитку. Рівень їх реалізації вимірюється та аналізується на основі оперативних показників, що охоплюють всі аспекти діяльності підприємства. В результаті узгодження систем стратегічних та оперативних показників формуються ключові показники ефективності (Key Performance Indicators) – персоналізовані цільові показники, що встановлюються для конкретних працівників і забезпечують вдосконалення системи мотивації. Практичне використання запропонованої системи показників дозволяє зкоординувати всі напрямки діяльності підприємства на досягнення поставлених цілей та забезпечити його розвиток відповідно до визначеної стратегії.

Література

1. Кизим М. О. Збалансована система показників : моногр. / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х. : ВД „ІНЖЕК", 2007. – 192 с.
2. Колісник М.К., Рубаха Г.В., Збалансована система показників як спосіб підвищення ефективності управління діяльністю підприємства [Текст]: Науковий вісник НЛТ У України. – 2008, вип. 18.5.
3. Мусієнко Н. М. Застосування системи збалансованих показників як інструменту реалізації стратегії на фармацевтичних підприємствах / Н. М. Мусієнко, О. В. Посилкіна, О. А. Яремчук // Фармац. часопис. – 2008. – № 2. – С. 14-19.
4. Нивен Пол Р. Сбалансированная Система Показателей – шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пол Р. Нивен. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.
5. Овечко А. В. Моделирование адаптивных характеристик производственно-экономических систем. Модели управления в рыночной экономике / (сб. науч. трудов.); под общ. ред. Ю.Г. Лысенко; Донецкий гос. ун-т. – Донецк : Дон ГУ, 2002. – №5. – 406 с.
6. Смірнов В. В. Модифікована система збалансованих показників як синтез існуючихінструментів стратегічного управління / В. В. Смірнов, О. О. Клименко // Економічний вісник НГУ. –2007. – №1.

РОЛЬ ІМІДЖУ КЕРІВНИКА В ПРОЦЕСІ ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Розкошна Олена Анатоліївна, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»
e-mail: Lenaroskosh@ukr.net

Грибкова Юлія Ігорівна, бакалавр ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

Імідж керівника відіграє важливу роль в процесі оптимізації діяльності персоналу підприємства. На сьогоднішній день саме поняття «імідж керівника» виступає як структурна компонента загального корпоративного іміджу організації та один з чинників перемоги у коннкурентній боротьбі. Вивчення іміджу тісно пов'язано з пошуком шляхів підвищення ефективності діяльності сучасного управлінця, з оптимізацією професійного спілкування та впорядкування взаємовідносин із людьми.

Слово «імідж» походить від англійської «image», що бере свій початок від латинської «imago». Поняття «імідж» – відносно нове, а тому продовжує активно вивчатись, але єдиного визначення, яке задовольнило б усі точки зору дослідників, й досі немає. Слід відмітити багатогранність трактування такого складного феномену, як «імідж». На думку вченого Б.Л. Борисова, «в сучасній ... мові англійське слово «image» наділяється такою ємністю і багатозначністю, що його по праву можна віднести до категорії мультикультурних символів. Образ, мотив, роль, амплуа, маска, установа, фасад, репутація, лицедійство, прогнозоване чекання – такий неповний перелік сенсів цього поняття» [1]. Так, одні науковці розкривають його зміст як «цілеспрямоване формування образу» [2], «як утворений у масовій свідомості та той, що має характер стереотипу емоційно забарвлений образ»

[3]; як «набір певних якостей, які люди асоціюють з певною індивідуальністю» [4]; «імідж-це уявлення про те, яким має бути лідер» [5].

Віднесення іміджу до категорії позитивного чи негативного змісту прямопропорційно залежить від загального ставлення до керівника, що буде формуватися внаслідок позитивного чи негативного емоційного сприйняття його особистості підлеглим йому персоналом, системного уявлення про нього та від відповідності змісту іміджу очікуванням людей.

На сьогоднішній день невід'ємною рисою успішного керівника має бути позитивність його іміджу. А тому, переважна більшість керівників різних рівнів та сфер діяльності мають на меті зайнятися вирішенням питань щодо формування власного іміджу, його складових, приділяють велику увагу цій компоненті як в професійному, так і в особистісному аспекті.

Левову частину зовнішніх та внутрішніх комунікацій організації здійснює та контролює саме керівник. Отже, імідж керівника є найважливішою та найпотужнішою складовою і іміджу установи чи організації в цілому, що невід'ємно пов'язано з ефективністю її функціонування.

Управління людьми передбачає наявність у керівника не тільки розумових здібностей, сили та вольових якостей, але й необхідність залишати після себе приємне враження, бути привабливим у колах оточуючої аудиторії.

В цілому, якості управлінця, які забезпечуватимуть привабливість його особистості є такі: вірність слову; чесність, порядність, об'єктивність; справедливість; повага до інших людей; доброзичливість, привітність; вміння приймати неординарні рішення, що дозволяють успішно діяти і вирішувати проблеми; ерудованість і широта знань у багатьох питаннях; привабливий зовнішній вигляд [6].

Основними правилами, виконання яких сприятиме створенню позитивного іміджу керівників сучасних організацій мають бути:

1. Цілеспрямоване формування іміджу можливе шляхом спирання на реальні характеристики особистості, а не за умови його цілком штучного створення, що стверджує необхідність індивідуального підходу до кожного керівника.

2. Створення іміджу грунтується не тільки на активізації реальних якостей керівника, які визнаються соціально бажаними в тій або іншій сфері, а й на знанні закономірностей, пов'язаних з процесом міжособистісного сприймання.

3. Елементи зовнішності, манер, одягу та інші невербальні компоненти комунікації, при цілеспрямованому формуванні іміджу комплексно входять до структури самопрезентації. Розвиток навичок самопрезентації у керівника, як можливості подати себе іншим людям сприяє більш адекватному сприйняттю керівника з боку оточуючих його людей.

4. При формуванні іміджу керівника необхідно враховувати очікування підлеглих щодо особистості управлінця, які істотно впливають на його образ.

5. Створити позитивний та привабливий власний імідж - означає працювати не тільки на підвищення особистого статусу, але й на загальну ефективність організації.

Література

1. Борисов Б. Л. Технологии рекламы и PR / Б. Л. Борисов. – М. : Фаир-пресс, 2001. – 624 с.

2. Савченко Б. Г. Вимоги до керівника органів державної влади та місцевого самоврядування / Б. Г. Савченко, Ю. В. Боковикова // Держава та регіони : наук.-вироб. журн. Серія: Державне управління. – Запоріжжя : Класич. приватний ун-т, 2006. – С. 107-110.

3. Психологічний словник / авт.-уклад. В. В. Синявський, О. П. Сергєєнкова; ред. Н. А. Побірченко. - К. : Науковий світ, 2007. - 274 с.

4. Benton R E. Political Communication in America / R. E. Benton, G. C. Woodword. – N. Y., 1985.- 56 p.

5. Почепцов Г. Имидж от фараонов до президентов / Г. Почепцов. – К. : Изд-во «АДЕФ-Украина», 1997. – 328 с.

6. Садовник О.В. Формування іміджу керівника [Електронний ресурс] - Режим доступу: / http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Psihologia/1_97700.doc.htm

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА

Роскошная Елена Анатольевна,
к.э.н., доц. каф. менеджмента
ГВУЗ «Украинская академия
банковского дела НБУ», г.Сумы
e-mail: Lenaroskosh@ukr.net

В современных условиях функционирования предприниматели и бизнесмены для достижения высокого уровня рентабельности и даже простого выживания вынуждены обращаться к теневым схемам ведения своего дела. Зарубежный опыт доказывает значимость социальных факторов в стимулировании предпринимательской прозрачности и постепенной благосклонности принципам социальной ответственности и социального бизнес-партнерства с государством.

В настоящее время единого авторитетного определения категории социальной ответственности бизнеса (СОБ) не существует. Разные специалисты, руководители современных организаций предлагают разные определения, хотя в них есть общая основа: СОБ определяется тем, как компании руководят коммерческой деятельностью для создания общего положительного влияния на общество.

По определению А.Мескона социальная ответственность представляет собой определенный уровень добровольного отклика на социальные проблемы со стороны организаций [1].

Так например, Европейское сообщество СОБ представляет как “интеграцию социальных и экологических аспектов в ежедневную коммерческую деятельность предприятий и в их взаимодействие с заинтересованными сторонами на добровольной основе”. Международный форум лидеров бизнеса (IBLF) понимает СОБ как содействие ответственной деловой практике, которая обеспечивает выгоды бизнесу и обществу и помогает достичь социального, экономического и экологически прочного

развития через максимальное увеличение положительного влияния бизнеса на общество с одновременной минимизацией его отрицательного влияния.

Социальная ответственность имеет следующий набор характеристик: СОБ - это добровольный выбор компании, в условиях роста конкуренции и снижение доверия к бизнесу; СОБ включает всех членов местного общества: бизнес, СМИ, власть, население, инвесторов и др.; СОБ это не средство решения проблем общества за счет бизнеса, а средство участия в развитии той среды, где работает бизнес.

Традиционно выделяется три способа поощрения СОБ, которые используются в мире: налоговые кредиты (уменьшение ставки налога), налоговые отчисления (уменьшение налогооблагаемой базы); "процентные законы", согласно которым, компания самая может выбрать, на какие нужды пойдет определенная часть налогов, которые она платит [2].

В последнее время в Украине возрастает противостояние государства и предпринимательских кругов. Свидетельством этого является динамика изменения индекса экономической свободы. Так, касательно Всемирного Индекса экономической свободы Украина за последний год (2013г.) поднялась на шесть позиций - до 155 места, но продолжает оставаться на последнем месте среди четырех десятков европейських стран. Этот результат относит Украину к группе стран, где подавляются экономические свободы [3].

Сегодня социальная ответственность бизнеса воспринимается украинскими предпринимателями, скорее всего, как маркетинговая или PR-технология, которая ограничивается социальными акциями и, соответственно, в таком виде не может оказывать содействие постоянному развитию как на микро-, так и на макроуровне, а также повышению конкурентоспособности отечественных предприятий в долгосрочной перспективе. В частности, внимание к таким акциям повышается, как правило, перед избирательными кампаниями. Такие предвыборные

пожертвования осуществляются с целью получения определенных политических или экономических дивидендов. Но мало кто из представителей бизнеса задумывается о том, что, в конце концов, такой подход не всегда оправдывает надежду и ожидание заинтересованных сторон и может отрицательно отразится на репутации бизнеса.

Итак, наиболее эффективными мерами, которые бы распространяли принципы социальной ответственности бизнеса в украинском обществе и стимулировали коммерческие организации к решению социальных проблем есть следующие: создание благоприятных организационно-правовых условий для деятельности субъектов хозяйствования, которые принимают участие в решении социальных проблем; предоставление льгот по налогам, сборам, арендной плате и других платежах предприятиям и организациям, которые занимаются шефской, спонсорской, благотворительной деятельностью; целевая финансовая поддержка негосударственных субъектов социальной политики за счет бюджетных средств; применение экономических и других санкций к тем, кто действует в ущерб социальным интересам территориальной общины; сотрудничество с налоговыми органами и проведение консультационной и ознакомительной работы и т.п.; аккумулирование имеющейся информации в сфере социального предпринимательства и адаптация зарубежного опыта социального предпринимательства к сложившимся условиям Украины[4].

Увеличение уровня освещения деятельности компаний в контексте благотворительности даст возможность среднему гражданину узнать, что коммерческие организации не только стараются получать прибыли, а и проявляют заботу об обществе, где они живут и работают, являются социально ответственными. Стимулирование участия бизнеса в социальном развитии общества является чрезвычайно важным, поскольку главным источником получения благотворительной помощи граждане Украины считают как раз коммерческий сектор.

Литература

1. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, Г. Альберт, Ф. Хедоури. - [3-е изд.]. - М. : И. Д. Вильямс, 2007. - С. - 144.- 672 с.
2. Рамазанов А. Концепция корпоративной социальной ответственности. //Проблемы теории и практики управления. - №12, 2007. - С. 38-46
3. Індекс економічної свободи України [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.unian.ua/society/872539-u-reytingu-ekonomichnoji-svobodi-ukrajina-zalishaetsya-ostannoyu-v-evropi.html
4. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність/ Ф.Котлер/.- К.: „Видавництво Олексія Капусти", 2004. – 348 с.

ШЛЯХИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЧАСОМ КЕРІВНИКА

Розкошна Олена Анатоліївна, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»
e-mail: Lenaroskosh@ukr.net

Яценко Роман Валерійович, бакалавр, ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

В теперішній час бізнес і його середовище не стоять на одному місці і стрімко розвиваються, тому керівник має вміти грамотно і чітко формулювати свої цілі і завдання, погоджувати час і розставляти пріоритети.

Робочий час більшості сучасних керівників занадто ущільнений, робочий день ненормований, і все ж, досить часто не вдається завершити виконання всіх намічених справи до заданого терміну. Стрімко з»являється відчуття безпорадності перед лавиною проблем, які потребують термінового втручання. Відчуття постійної недостатності часу як нестачі повітря спричиняють безкінечні стресові ситуації в житті людини.

За таких умов єдиним рішенням може стати лише застосування спеціальних прийомів і методів, що є складовими такої системи знань, як тайм-менеджмент. Саме слово «тайм-менеджмент» перекладається з англійської мови як «управління часом», проте слід зауважити, що часом керувати неможливо.

Є декілька конкретних систем планування і управління часом менеджера, що отримали широке визнання у світі. Одна з них - це система "Тайм Менеджер", що має рейтинг № 1 у Європі. Вона розроблена компанією Time Manager International, яка є провідною в Європі в галузі менеджменту та особистого розвитку, заснована в 1975 р. в Данії. В "Тайм Менеджері" все продумано до дрібниць, як за змістом, так і за формою. Крім того, завдяки широкому асортименту продукції можна легко пристосувати "Тайм Менеджер" до будь-яких індивідуальних запитів. Так, існує три базових варіанти "Тайм Менеджера": стандартний, спеціальний і "керівник". Змінюючи і доповнюючи входять до них набори бланків та приладдя, будь-який з цих базових варіантів можна перетворити на різновид "Тайм Менеджера", спеціально орієнтованого на той чи інший, цілком конкретний, вид діяльності, наприклад для торгового представника, секретаря, керівника проекту, наукового працівника, керуючого вищої ланки і т. ін.[1].

Для того, щоб ефективно використовувати робочий час, перш за все, потрібно знати, на що він витрачається і чому його не вистачає. Причини дефіциту часу керівників є такі:

1. Постійний поспіх.

2. Відсутність чіткого розподілу робіт за ступенем їх важливості. При цьому керівник починає займатися найбільш легкими і приємними, не настільки важливими справами. В результаті у нього не вистачає часу на вирішення ключових, перспективних завдань.

3. Постійні доопрацювання у вільний час.

4. Великий потік рутинних справ, часто термінових, робота над якими займає багато часу.

5. "Злодії часу" - непередбачені і зумовлені недостатнім плануванням справи. Найбільш великі злодії часу - це телефонні дзвінки, непрохані відвідувачі, справи, за які керівник береться тому, що не може відмовити в проханні. Все це забирає багато часу і відволікає від дійсно важливих справ.

6. Метушливість. Це результат поганої організованості дня, а також іноді залежить від імпульсивності і особливостей людини.

Для того, щоб правильно розподілити час, необхідно точно знати, як він витрачається насправді. Аналіз використання часу допоможе виявити тимчасові втрати, показати сильні і слабкі сторони практикованого робочого стилю. Такий аналіз просто необхідний, бо якщо не відомо, на що взагалі витрачається час, не відомо і скільки часу вимагає виконання тих чи інших справ, не відомо, які чинники стимулюють або обмежують працездатність працівника[2].

Для того, щоб проаналізувати проблему, потрібен достовірний облік часу. Найефективніший спосіб обліку часу - це ведення записів. Найбільш доцільно вести записи в процесі роботи, а якщо робити це у вечірній час, можна щось упустити. Ступінь деталізації записів повинен бути таким, щоб можна було судити про важливість і необхідність виконання кожного виду робіт. Для отримання найбільш об'єктивної картини робити записи потрібно протягом тижня (або більш тривалий час, якщо необхідно). Якщо бізнес є сезонним, то подібний аналіз необхідно проводити з урахуванням часу року. Необхідно фіксувати не тільки зовнішні перешкоди, але й випадки, коли ініціатором порушення перебігу трудового дня був сам керівник [3].

Для вивчення змісту праці і структури витрат робочого часу як керівників так і фахівців можна використовувати такі методи: анкетне та усне опитування; фотографію робочого часу, що застосовується для встановлення структури його витрат протягом запланованого періоду спостережень; самофотографування робочого часу, де облік витрат ведеться за допомогою спеціальних аркушів -самофотографій; метод моментних спостережень, що застосовується для вивчення змісту праці і витрат робочого часу різних категорій службовців [1].

Таким чином, сучасному керівникові необхідно навчитися ефективно управляти власним часом і використовувати даний унікальний ресурс з найбільшою результативністю.

Література

1. Bittman Michael and James Mahmud. The spectre of overwork/ Labour and Industry/ 2009.
2. Организационная психология и управление. Хрестоматия. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 500с.
3. Хасси Д. Стратегия и планирование. / Д. Хасси. – Санкт-Петербург: Изд-во «Питер», 2001. – 384 с.

КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Сірко Анатолій Васильович,
д.е.н., проф. Вінницького інституту економіки ТНЕУ
e-mail: sirko-av@rambler.ru

Усі роки незалежності наше суспільство і держава перебували у стані невизначеності: яку модель господарської системи і відповідно держави як системи органів влади розбудовувати, тобто не було стратегічного бачення перспектив для країни та політичної волі взятися за цю історичну й відповідальну місію. Сьогодні знову настав момент істини: заплативши величезну ціну у вигляді людських жертв і матеріальних збитків, ми побачили, якою насправді є вітчизняна економіка, наша держава, соціум, і що далі так жити не можна. Ті біди, які ми сьогодні маємо, – це яскравий доказ тієї наукової істини, що суспільству доводиться надто дорого розплачуватися за згаяні можливості щодо давно назрілого реформування економічної і політичної систем, або, мовою економістів-теоретиків, за тривале нехтування економічними законами, за політичне насилля над економікою. У цьому контексті можна навести приклад післявоєнної Німеччини, яка швидко

піднялася з руїн і стала застрільником об'єднання Європи, і, найголовніше, як німці зуміли швидко звільнитися від пут нацистської ідеології. Нас, сучасників не можуть не захоплювати позитивні здобутки наших ближніх західних сусідів, які, маючи на старті приблизно однакові з нами соціально-економічні показники, наразі у декілька разів випереджають Україну і стали вже членами європейської спільноти.

В Україні склалася ринкова економіка олігархічно-кланового типу, яка є неефективною і неконкурентоспроможною. Вона виникла в результаті масштабного перерозподілу національного багатства, далі відбулося зрощення великого бізнесу з державою, такою вона по суті своїй залишається дотепер. Така система господарювання функціонує переважно за рахунок експлуатації критично зношеної і застарілої техніко-технологічної виробничої бази, консервує принизливий статус нашої країни як сировинного придатку індустріально розвинених країн, прирікає суспільство на бідність і моральну деградацію.

Запорукою виходу із такої ситуації може бути лише рішучий курс політичного керівництва країни на модернізацію національного господарства. Ця проблема тією чи іншою мірою обговорюється науковою спільнотою, висувається чимало конструктивних ідей і пропозицій. Одначе системних і послідовних практичних зрушень в економічній системі країни майже не видно.

На наше глибоке переконання, необхідний поштовх комплексним реформам може дати лише переформатування і перезавантаження системи державної влади. Потрібна нова, ефективна модель держави, яка б знайшла розуміння і, що дуже важливо, довіру і широку суспільну підтримку. Зрозуміло, що справа не лише в люстрації (очищенні) влади від корумпованих чиновників, а й у раціональному розподілі функцій і повноважень між владними органами, забезпеченні суворої відповідальності державної бюрократії за рішення і дії (включаючи і бездіяльність).

У контексті антикорупційної боротьби необхідно забезпечити ревізію чинного законодавства та законопроектів на предмет усунення корупційних складових. Теоретично відомо, що ефективність господарського і цивільного законодавства визначається у першу чергу і найбільшою мірою тим, наскільки воно адекватно відображає, захищає і таким чином забезпечує розвиток об'єктивно сформованих економічних відносин власності. Економічна власність, яка формує у суб'єктів господарювання потужні стимули до економічної активності та підприємливості, виконує, за словами Гегеля, роль своєрідного Сонця (чи дороговказу), навколо якого і має рухатися увесь законодавчий процес у суспільстві.

У господарській системі України серйозно підірвані, деформовані базові принципи ринкової економіки – право приватної власності та економічної конкуренції. Причина – олігархічно-кланова (в центрі і в регіонах) модель економіки, яка унеможливлює в принципі дотримання загальної рівності щодо доступу до обмежених виробничих і фінансових ресурсів. Для істотного підвищення рівня конкурентності внутрішнього ринку необхідно створити максимально сприятливі умови для невпинного розвитку малого і середнього бізнесу, який має стати основою для визрівання патріотично налаштованого і конкурентоспроможного великого корпоративного бізнесу. Конкретні шляхи досягнення такого ефекту – делегуляція, дебюрократизація, макроекономічна стабілізація та створення фінансово-кредитних стимулів для підприємницької діяльності. Водночас має нарешті запрацювати інститут захисту економічної конкуренції – Антимонопольний комітет України, аби не допускати зловживань монопольним становищем на ринку.

Слідом за реанімацією базових постулатів ефективної ринкової системи господарювання демократично сформована державна влада має запропонувати суспільству довгострокову стратегію (програму) соціально-економічного і науково-технічного розвитку країни. Авжеж, ідеться не про

набір передвиборних гасел, а про чітку систему взаємопов'язаних, визначених у часі і просторі, закріплених за конкретними виконавцями завдань і критеріїв (параметрів) їх досягнення. Ця стратегія суспільного розвитку повинна знайти усезагальний консенсус з тим, аби реформи отримали широку підтримку громадян і щоб зміна політичних сил при владі не зашкодила остаточній реалізації даної стратегії.

Потрібна також кардинальна децентралізація влади, передача повноважень і ресурсів на місця, і не просто регіонам (що спричинить локальні конфлікти між місцевими органами влади), а із наперед законодавчо визначеними функціями і сферами відповідальності самоврядних громад. Ми також цілком переконані у тому, що результативність і ефективність реформаторських рішень і дій нової влади визначальною мірою залежать від того, чи зуміє ця влада щоденно опиратися на паростки громадянського суспільства, на ініціативу найбільш свідомої частини суспільства.

АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ДО НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ШЛЯХОМ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ

Ус Юлія Володимирівна,
к.е.н., доцент каф. Банківської справи
Харківського національного
економічного університету
ім. С. Кузнеця

Ступіна Юлія Юріївна,
аспірант Української інженерно - педагогічної академії
e-mail: stupina_julia@mail.ru

Політичні події, що почалися відбуватися наприкінці 2013 року та відбуваються впродовж 2014 році на території нашої країни та світовому

просторі мають великий негативний вплив на діяльність більшості підприємств машинобудування України.

Разом з тим, зрушення в територіальній цілісності держави не може не позначитися на структурі машинобудівного виробництва. Ситуация 2014 року завдала відчутного удару по машинобудівному сектору економіки України. Багато підприємств машинобудування територіально розташовані у східному регіоні, а саме на території проведення анти терористичної операції урядом країни. Таке географічне розташування призводить діяльність підприємств до стану нестабільності. А від керівників підприємств потребує вчасного реагування та адаптації до змін на макро- та мікро- рівнях.

Тому актуалізується та гостро постає проблема управління змінами як засобу адаптації до умов зовнішнього середовища у зв'язку з різким прискоренням процесів змін.

Велика кількість досліджень процесу управління змінами на підприємствах та висвітлених трактувань поняття «зміни» у наукових виданнях свідчить про великий інтерес до даної проблеми, а неоднозначність трактувань свідчить про багатогранність даної категорії. Дослідженням даної проблеми займаються такі вчені, як:, Н.В. Афанасьєв та В.Д. Рогожин, О.С .Боженко, В.А. Верба,А. І Кочеткова, Н.П. Маслєннікова, В.С. Пономаренко, С.Г. Федосін, Г. Хаймел та інші.

Аналіз питання, що пов'язані з розкриттям сутності змін у тісному зв'язку з розвитком підприємства відображенні у роботах І. Адізеса, Г.В. Широкової, Е. Фламгольца, Д.К. Воронкова. У наукових працях цих вчених прослідковується ототожнення змін на підприємстві з розвитком. Разом з тим, вони наголошують, що зміни є основою розвитку, але не всі зміни зумовлюють його виникнення. Т.Ю. Іванова та В.І. Приходько пояснюють виникнення змін у системі поєднанням неорганізованості та випадковості відповідно до об'єктивних законів функціонування, під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів [1].

Найбільш точнішим є розуміння змін як перехід підприємства з поточного стану у деякий стан у майбутньому, що є бажаним та який дозволить підняти ефективність діяльності, або не допустити її зниження.

За даними Державної служби статистики України, впродовж 2014 року продовжилося падіння реального валового внутрішнього продукту. У січні-травні порівняно з відповідним періодом попереднього року реальний ВВП становив 97,7%, а в січні-червні 2014 року - 97,0%. Істотне падіння відбулося в червні 2014 року - 94,1% (у травні - 95,1%). Валовий внутрішній продукт України в другому кварталі 2014 року порівняно з другим кварталом 2013 року знизився на 4,6% (у постійних цінах 2007 року). На такі негативні зміни макроекономічного показнику країни також мало вплив, падіння виробництва в машинобудівній галузі в березні 2014 склало 17,4%. [2]

Залежність виробництва машинобудівної галузі від ринку збуту до Російської Федерації суттєво впливає на показники роботи українських підприємств машинобудування. За для зрозуміння повною мірою ступеню тяжкості такого становища та негативних наслідків від дій або, навпаки, не дій, необхідно згадати, що після кризи 2008 року машинобудівне виробництво України знизилося більше ніж на 50%, але так і не повернулося до докризових показників.

Основний вплив на руйнування машинобудівного сектору, значна частина якого зосереджена в східному регіоні, і військовий фактор. Зокрема, після артилерійських обстрілів були частково зруйновані деякі цехи, а також припинена робота окремих машинобудівних підприємств.

Підписання 27 червня 2014 року Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом відкриває нові межі для виробників машинобудівної галузі, але разом з цим і вимагає швидких науко та фінансово ємких змін на підприємствах. Що у своє чергу неможливо без інвестицій та переоснащення. Беручи на себе зобов'язання перейти на європейські стандарти виробництва, необхідно впровадити цілу низьку змін, що носитимуть глобальний характер.

Як зазначив П. Друкер, центральним завданням менеджменту XXI ст. є перетворення підприємства на лідерів змін. Лідер змін розглядає кожну зміну, як нову сприятливу змогу; цілеспрямовано шукає корисні для себе зміни та знає, як зробити їх максимально ефективними для зовнішньої і внутрішньої діяльності підприємства. Для цього потрібні: політика, спрямована на створення майбутнього; методика пошуку та прогнозування змін; стратегія впровадження змін як у внутрішній, так і в зовнішній діяльності підприємства; політика, що дає змогу врівноважити зміни та стабільність.

Література

1. Иванова Т.Ю. Теория организации / Т.Ю. Иванова, В.И. Приходько.- СПб.: Питер, 2004. - 269 с.

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

2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке . учебн. пособие : пер. с англ. / П.Ф. Друкер. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2000. – 272 с

ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Федорко Іван Петрович,
аспірант Української державної академії залізничного транспорту
e-mail: mtk_gd@ukr.net

Розвиток транспортної системи має виняткове значення для України, оскільки галузь є одним з ключових інструментів, що дозволяють вирішувати найважливіші економічні завдання. Однак, незважаючи на підтвердження керівництвом країни значимості транспортної галузі для держави і розробку різних програм, законів, нормативних документів, темпи розвитку транспортної галузі не задовольняють вимогам, що пред'являються до рівня розвитку транспорту в сучасних економіках розвинених країн. Головними проблемами як і раніше залишаються - стан інфраструктури, високий рівень

корупції та бюрократизації, відсутність системності, роз'єднаність різних сегментів транспортної галузі, недостатній рівень конкурентоспроможності.

Транспортні послуги - це діяльність по пересуванню (переміщенню) товарів і людей. Особливість транспортних послуг полягає в тому, що на відміну від ринку товарів, що мають речову форму, тут угоди укладаються на продукт / послугу, який ще не зроблений і буде споживатися одночасно з виробництвом.

Транспортні послуги - як експортоване благо, об'єкт для просування на світових ринках відносять до типу розподільчих / дистриб'юторських послуг, надання яких передбачає високий ступінь задіювання техніки, технологій, систем комунікацій між учасниками надання послуги та її споживачами. Конкурентоспроможність транспортних послуг визначається такими першочерговими факторами, як наявність кваліфікованого персоналу, якість використовуваної техніки і технологій, наявність розвиненої транспортної інфраструктури, що підтримує і забезпечує якість послуги, досвід (тривалість) функціонування компанії на ринку, що визначають довіру до неї, рівень цін (тарифів) на транспортні послуги, зіставний з якістю зазначених параметрів надання послуги.

В існуючих економічних умовах, в якості найважливішої складової процесу формування та розвитку інфраструктури ринку транспортних послуг необхідно розглядати процедуру фінансування інфраструктури, засновану на використанні найбільш перспективної моделі фінансування інфраструктури, орієнтованої на підвищення інвестиційної привабливості. Необхідно розробляти стратегії підвищення конкурентоспроможності транспортних компаній на ринку транспортних послуг, з урахуванням орієнтації на світові стандарти, основні цілі досягнення яких: зростання мобільності вантажів і пасажирів за рахунок інноваційних систем управління, формування транспортно-логістичних центрів, модернізація транспортної мережі

(розвиток автомагістралей, швидкісного транспорту за міжнародними стандартами, оптимізація маршрутної мережі) і т.д.

Розвиток ринку транспортних послуг має стимулювати забезпечення потреб у доставці експортно-імпортних вантажів, підвищення конкурентоспроможності перевізників, отримання додаткових валютних надходжень від продажу транспортних послуг до бюджетів усіх рівнів, а також створення нових робочих місць. Для формування стійкого ринку транспортних послуг необхідно:

розвиток та приведення транспортної інфраструктури, що володіє значною вантажною базою, у відповідність з міжнародними нормами і стандартами, включаючи розширення транзитних перевезень;

розвиток ринків транспортно-експедиторських і допоміжних послуг на всіх видах транспорту, як одних з недостатньо розвинених і вразливих для проникнення іноземних постачальників;

створення необхідних умов щодо підвищення, конкурентоспроможності перевізників, в першу чергу, за рахунок оснащення їх передовими технікою і технологіями;

збільшення пропускної спроможності залізничних і автомобільних прикордонних переходів, потужностей термінальних комплексів на найбільш напружених напрямках міжнародного сполучення в ході реалізації заходів з нового будівництва, реконструкції і розвитку об'єктів транспортної інфраструктури.

Література

1. Кучерук Г. Ю. Методологічні основи стратегічного управління якістю транспортних послуг: становлення економіки України у післякризовий період: ризики та проблеми розвитку : колективна монографія / Г. Ю. Кучерук, О. М. Вовк / під ред. д.е.н, проф. О. О. Непочатенко (2 частина) – Умань : Сочинський, 2012. – – Ч. 2. ҁ 264-268.

2. Вінников В. В. Економічні та регіональні аспекти логістики й проблеми формування логістичних транспортно-розподільчих систем / В. В. Вінников // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2005. – С. 70-75.

3. Дикань В. Л. Становление и развитие транспортной системы путем создания торгово-транспортной сети «DOOR-TO-DOOR» / В. Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць. – Харків: УкрДАЗТ. – 2007. - № 18. – С. 68 - 70.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Хмеленко Ірина Іванівна
директор СФГ «КОЛОС»
e-mail: uipa_eppm@mail.ru

Сучасні умови розвитку, що характеризуються процесами глобалізації, посилення і розвитку міждержавних зв'язків, дають можливість, з одного боку, вихід промисловим підприємствам на світовий ринок, але, з іншого, забезпечують доступ на національний ринок іноземних конкурентів. Розвиток промислових підприємств сприяє формуванню матеріально-технічної бази виробництва, активної частини основних виробничих фондів, створює підґрунтя для розвитку підприємств.

Процеси трансформації економічних відносин і розвитку ринкових стосунків, що характеризуються вагомою зміною зовнішнього середовища господарювання, загостренням і посиленням конкурентної боротьби, вимагають від керівників пошуку і застосування нових, найбільш ефективних підходів до формування конкурентоспроможності промисловими підприємствами.

Сучасна економіка вступила на шлях безперервного технічного, економічного та соціального розвитку, що веде до прискорення темпів економічного зростання і знаменує становлення постіндустріального суспільства. Можна стверджувати, що кризові явища кінця XX століття в сучасній економіці в цілому, її галузях і на окремих підприємствах були обумовлені не лише проблемами перехідного періоду, але й світовими економічними умовами, що змінилися, адаптація до яких усього народного господарства і кожного господарюючого суб'єкта є дуже важкою.

Важка криза спостерігалася у виробничій сфері, особливо в технічно складних оброблювальних галузях. Найбільше відчутна світова конкуренція, а результати виробництва найбільшою мірою залежать від

якості різноманітних ресурсів і техніки, технології та організації виробництва. Незадовільний рівень вирішення цих завдань вітчизняними підприємствами став причиною недостатньої їх конкурентоспроможності.

Проблемою сучасних промислових підприємств є недостатня конкурентоспроможність їх виробничих систем і відсутність ефективного економічного інструментарію, що дозволяє здійснювати управління конкурентоспроможністю.

Інтерес до конкурентоспроможності, який виник унаслідок розвитку ринкових відносин і виходу на світовий ринок, обумовив значну кількість наукових праць, присвячених саме цьому питанню. Значний внесок у розвиток теорії конкуренції зробили такі відомі економісти: Л. Вальрас, К. Маркс, А. Маршалл, Е. Мейсон, Д. Міль, В.Ойкен, М. Портер, Д. А. Сміт, Е. Чемберлін та інші. Проблеми поліпшення конкурентоспроможності підприємств розглядаються в працях зарубіжних і вітчизняних вчених: Г. Азоєва, І. Ансоффа, Я. Базилюка, Л. Балабанової, Ф. Вірсема, А. Воронкової, В. Гейця, В. Герасимчука, А. Градова, О. Тридіда, Х. Фасхієва, Р. Фатхутдінова, А. Юданова та інших.

До цього часу в економічній літературі тривають дискусії щодо вибору базового поняття і базового рівня конкурентоспроможності. В той же час від однозначного тлумачення базового рівня конкурентоспроможності залежить і чітке розмежування параметрів оцінки конкурентних переваг і конкурентоспроможності.

У роботі проведено аналіз економічної сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства», представлений в табл. 1.

Термінологія в галузі конкурентоспроможності об'єктів не стандартизована. Передумовою для визначення понять у будь-якій галузі є систематизація. Поняття "конкурентоспроможність підприємства" в економічній літературі найчастіше зводиться до здатності підприємства виготовляти конкурентоспроможний товар.

Таблиця 1

Аналіз визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Визначення, запропоноване автором
Багієв Г.	Конкурентоспроможність підприємства - найважливіший критерій доцільності підприємства на національному та світовому товарному ринку.
Джакот Д.	Конкурентоспроможність підприємства - здатність компанії реалізовувати свою продукцію за ціною, що забезпечує зростання і виконання зобов'язань перед третіми особами (забезпечення певного рівня рентабельності, формування основних фондів, повернення інвестиційного капіталу).
Єрмолов М.	Конкурентоспроможність підприємства - це відносна характеристика, що відбиває відмінність процесу виробництва цього виробника від виробника-конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами конкретної громадської потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.
Коно Т.	Конкурентоспроможність підприємства - це сукупність таких характеристик : захоплена підприємством частка ринку; здатність підприємства до виробництва, збуту і розвитку; здатність вищої ланки керівництва до реалізації поставленої мети.
Мескон М.	Конкурентоспроможність підприємства виражає відмінності розвитку цієї фірми від міри задоволення своїми товарами потреби людей і по ефективності виробничої діяльності конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості і динаміку пристосування до умов ринкової конкуренції.
Селезньова О.	Конкурентоспроможність підприємства запропоновано визначити як потенційну і реальну здатність підприємств сільськогосподарського машинобудування здійснювати ефективну взаємодію з ринковим оточенням в процесі проектування, виробництва й реалізації конкурентоспроможної продукції та забезпечувати собі активну позицію на ринку.
Фатхутдінов Р.	Конкурентоспроможність підприємства - властивість об'єкту, що характеризується мірою задоволення потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на цьому (внутрішньому або зовнішньому) ринку.
Фігурнов Е., Донець Ю.	Конкурентоспроможність підприємства - це ефективність використання його виробничого потенціалу (тобто здатність нарощувати конкурентоспроможність продукції, що виготовляється, у швидшому темпі, ніж потенціал конкурента).
Яшин Н.	Конкурентоспроможність підприємства - це можливість і динаміка пристосування його до умов ринкової конкуренції.

Отже, враховуючи, що нині промислові підприємства можуть виробляти різні види продукції і одночасно працювати на різних товарних (галузевих) ринках у рамках стратегії диверсифікації, на кожен момент часу рівень конкурентоспроможності підприємства і рівень конкурентоспроможності продукції, виготовленої ним, не співпадають.

Література

1. Гейць В. М. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / [Гейць В. М., Скрипниченко М. І., Приходько Т. І., Дем'яненко В. В., Тіменко Н. М.] ; НАН України ; Інститут економічного прогнозування ; [В. М. Гейць (ред.)]. — Х. : Форт, 2003. — 440 с.

2. Прохорова В.В. Концептуальні основи управління потенціалом конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах контролінгу/ В.В. Прохорова, В.І. Чобіток // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. - № 39- С. 99-104.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Черепня Галина Миколаївна,
здобувач кафедри ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії

Машинобудування України виникло ще в середині XIX сторіччя. Наявність металу, вигідне транспортно-географічне розташування, висока концентрація сільськогосподарського виробництва сприяли розвитку важкого, транспортного і сільськогосподарського машинобудування. Машинобудування - провідна галузь промисловості України та є органічною складовою майже кожного промислового комплексу, одна з територіально найбільш поширених галузей господарства України.

У машинобудівному виробництві розрізнюють три основних типи: масове, серійне та одиничне [1].

Належність виробництва до того чи іншого типу визначається степінь спеціалізації робочих місць, номенклатурою об'єктів виробництва, формою руху цих об'єктів за робочими місцями (рис. 1).

Традиційне машинобудування поділяють на такі групи галузей: важке машинобудування; загальне машинобудування; середнє машинобудування; точне машинобудування; виробництво металевих виробів і заготовок; ремонт машин і устаткування (рис. 1).

Важке машинобудування України включає виробництво металургійного, гірничого, підйомно-транспортного обладнання, енергетичних блоків, а також іншої металомісткої та великогабаритної продукції. У цій галузі створюються підприємства повного циклу з випуском продукції невеликими серіями або індивідуального призначення. Потреба великої кількості металу, складність транспортування готової продукції зумовлюють розміщення цих підприємств поруч з металургійними центрами,

хоча інколи вони розташовуються і в районах споживання (Донецько-Придніпровський район: Краматорськ, Дніпропетровськ, Харків, Донецьк, Маріуполь тощо).

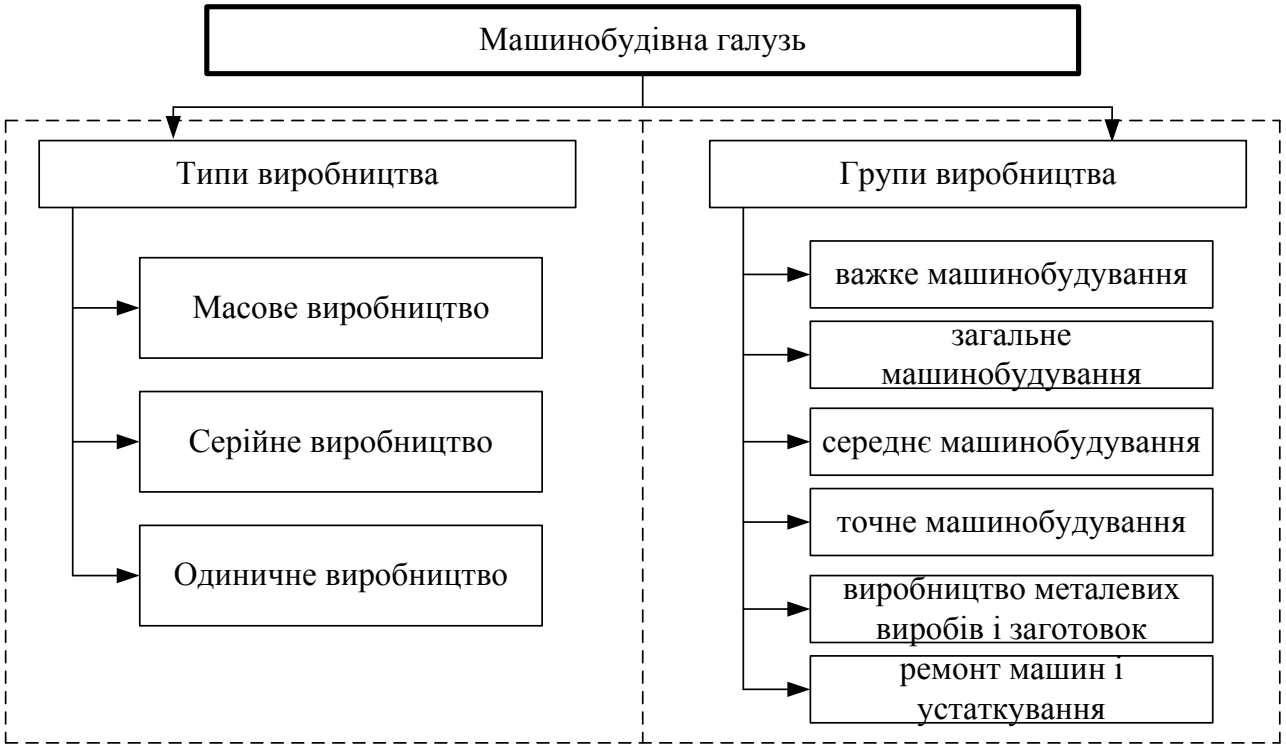


Рис. 1 Характеристика машинобудівної галузі України

Сільськогосподарське машинобудування - це передусім тракторний та моторобудівний заводи у Харкові, завод тракторних сівалок у Кіровограді, бурякокомбайновий завод у Дніпропетровську тощо.

Машини та обладнання для хімічної промисловості виробляються у Сумах, Полтаві, Сніжному.

В Західно-Українському та Центрально-Українському економічних районах переважає працемістке й неметаломістке виробництво: добре розвинені верстатобудування, автобудування, виробництво різних приладів, електро- та радіоапаратури, засобів автоматизації, технологічного обладнання.

Центри верстатобудування: Київ, Житомир, Львів, Харків. Виробництво приладів та засобів автоматизації: Київ, Житомир, Львів, Мукачеве, Черкаси. Сільськогосподарське машинобудування тяжіє до місць споживання готової продукції.

Південь спеціалізується на суднобудуванні, судноремонті, виробництві сільськогосподарських машин, верстатів, будівельно-шляхового й підйомно-транспортного обладнання, машин для легкої та харчової промисловості. Морське й річкове суднобудування (Миколаїв, Херсон, Керч), судноремонт (Одеса, Іллічівськ, Херсон, Севастополь) — це найдавніші галузі промисловості регіону де будують судна найрізноманітнішого призначення [2].

Машинобудівні підприємства України містять значний науково-виробничий потенціал.

Але незважаючи на позитивні сторони машинобудівних підприємств є проблеми, що потребують: вдосконалювання засобів виробництва, методів організації виробництва, перехід до стандартизації, автоматизації й інформаційного забезпечення процесів.

Нині машинобудівним підприємствам України необхідно формувати нову мережу доцільних економічних зв'язків і насамперед у межах держави. Необхідно також використовувати досвід і кошти великих машинобудівних компаній світу для створення спільних підприємств. Це дасть змогу ефективніше використати можливості окремих регіонів.

Отже, машинобудівні підприємства України потребують значних змін організаційного, ресурсного, управлінського та інших напрямків з метою виходу з кризи та завоювання вітчизняних і зарубіжних ринків.

Література

1. Єлець О. П. Антикризова складова управління машинобудівним підприємством [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Єлець Ольга Павлівна ; Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». - Х., 2009. - 20 с.

2. http://uk.wikipedia.org/wiki

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Чобіток Вікторія Іванівна
к.е.н., доцент каф. ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії
e-mail:vika_chobitok@mail.ru

В сучасних умовах підвищення ступеня ризику діяльності промислових підприємств зумовлює необхідність активізації для збереження та підвищення їх конкурентоспроможності, як на вітчизняному, так і на зарубіжних ринках. Особливої актуальності набувають питання управління ризиком промислових підприємств. Аналіз та оцінка ризику спонукають промислові підприємства до впровадження в своїй діяльності положень сучасної ризикології, що потребують активної позиції, спрямованої на комплексне обмеження ризику.

Оцінити оптимальний рівень ризику та розробити ефективну модель управління можна завдяки дослідженню теоретичних і практичних питань щодо підходів і процесів управління ризиком машинобудівних підприємств.

Проблемам ефективності управління ризиком промислових підприємств в економічній літературі присвячені дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених. Значний внесок у розвиток цього направлення внесли такі вчені: О. Ареф’єва, І. Бланк, В. Вітлінський, Г. Великоіваненко, В. Гранатуров, П. Грабовський, М. Гридчина, Л. Донець, А. Загородній, І. Івченко, Л. Примостка, А. Поддєрьогін, В. Прохорова, А.Шегда та інші.

Однак недостатньо приділяється увага особливостям і напрямам формування системи управління ризиком промислових підприємств.

Кожне сучасне підприємство в своїй діяльності прямо чи побічно стикається з ризиками, що пов'язані з його виробничою, інвестиційною, фінансовою та іншими видами діяльності. Ризики особливо збільшуються в періоди нестабільного стану економіки та політика країни, що актуально в цей період. Ризик неможливо уникнути і тому кожне промислове

підприємство повинне розробляти систему управління ризиками і планувати заходи щодо послаблення їх негативного впливу.

Ефективне управління ризиками промислових підприємств базується на визначенні (рис. 1): чинників, що зменшують доходи промислового підприємства; видів витрат від ризику; засобів зменшення ризику.

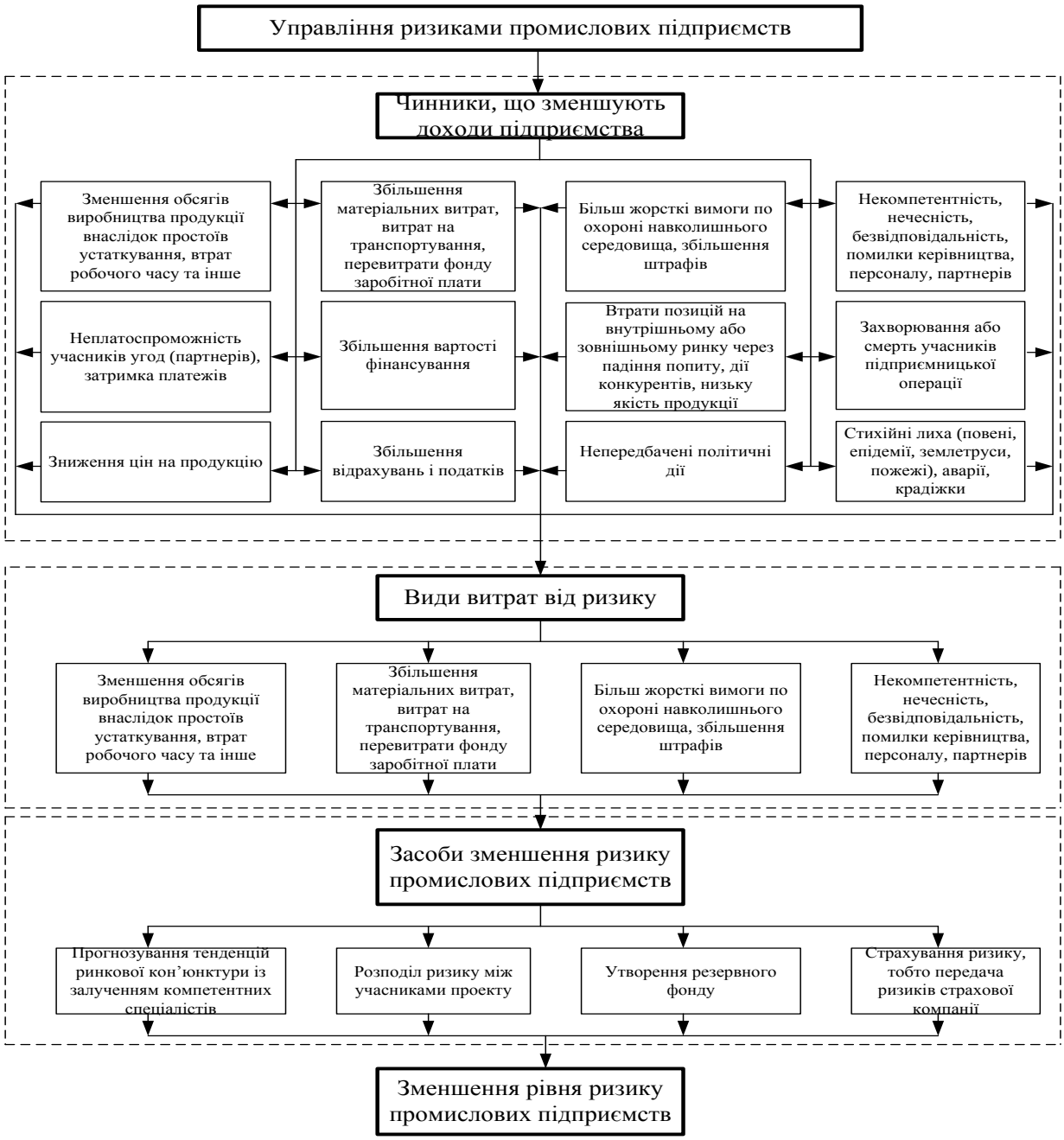


Рис. 1 Ефективність управління ризиками промислових підприємств

Керівництву промислового підприємства: не треба уникати ризику, його треба передбачати та намагатися знизити; необхідно зрозуміти, які види втрат найбільш імовірні та визначити їх очікувану величину і частоту виникнення.

Доцільність управління ризиками промислових підприємств може бути за умови проведення ґрунтовного аналізу потенціально-можливих ризиків. В працях науковців наголошується на необхідності застосування системного підходу до аналізу ризиків промислових підприємств. Системний підхід аналізу ризиків передбачає: всебічне вивчення функціонування промислових підприємств; аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів ризику; аналіз розвитку подій за впливу тих або інших факторів; визначення показників оцінки рівня ризику; встановлення механізмів та моделей взаємозв'язку показників і факторів ризику.

Об'єктом аналізу ризику мають бути стратегічні, інноваційні та інвестиційні рішення щодо розвитку промислових підприємств.

Отже, високий рівень конкурентного середовища змушує промислові підприємства продукувати певні управлінські рішення щодо необхідності застосування системного підходу до аналізу ризиків та звертати увагу на якість і ефективність їх прийняття. Оцінити оптимальний рівень ризику та розробити ефективну модель управління можна завдяки дослідженню теоретичних і практичних питань щодо підходів і процесів управління ризиком промислових підприємств.

Література

1. Балабанов И.Т. Риск – менеджмент. / И.Т. Балабанов – М.: Финансы и статистика, 1996-192 с.

2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками предприятия. / И.А. Бланк– К.: Ника-Центр, Эльга, 2006.

3. Прохорова В.В. Економічна ідентифікація параметрів стійкості та ризикованості функціонування складних виробничо - господарських систем / В.В. Прохорова // Збірник наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики» // ДНУ. Дніпропетровськ. – 2010- Вип. 265, Т.4 – С. 956-967.

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ЇХ ВИМІР

Чобіток Вікторія Іванівна
к.е.н., доц. каф. ЕтаСГ Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: vika_chobitok@mail.ru

Паламарчук Оксана Андріївна
студентка Української інженерно-педагогічної академії

Будь-яка діяльність різних суб'єктів господарювання пов'язана з ризиками. Вони постійно змінюються і підвищуються у зв'язку з переходом країни до ринкової економіки. Наявність ризиків ставить під загрозу успішну діяльність суб'єктів господарювання, тому підприємства повинні своєчасно виявити ці ризики, оцінити їх ступінь, управляти ними і звести до мінімуму можливі фінансові втрати. Це і визначає актуальність обраної теми.

Протягом останніх років багато вчених, такі як І. Т. Балабанов, І. А. Бланк, В. В. Ветлінскій та ін., В своїх роботах розглядали поняття фінансових ризиків та їх класифікацію.

Визначення фінансового ризику, які дають різні вчені, можна поділити на 3 групи, які представлені на рис. 1.

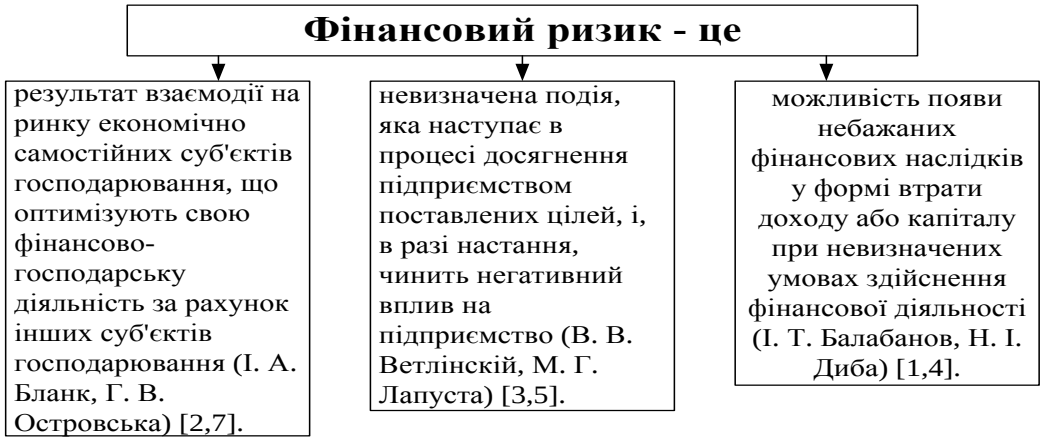


Рис. 1 Групи визначення фінансового ризику

Як можна помітити з перерахованих на рис. 1. визначень, фінансові ризики призводять до негативних наслідків, наприклад, втрата прибутку, майна, доходу, капіталу. Але існує ще й позитивна сторона - можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих результатів, що має вартісний характер.

Всі фінансові ризики можна класифікувати за такими ознаками: за об'єктом, що характеризується, за комплексністю дослідження, за фінансовими наслідкам, за рівнем фінансових втрат тощо [2].

Але з урахуванням реалій теперішнього часу більш обґрунтованим є поділ ризиків на зовнішні та внутрішні [4]. Класифікація ризиків представлена на рис. 2.

Рис. 2 Класифікація фінансових ризиків

Всім відомо, що потрібно враховувати ризики підприємства і попереджати їх виникнення, але практично ніде не говориться про те, як ці ризики можна було б виміряти. Цілком можливо спрогнозувати виручку на підприємстві, але чи можливо спрогнозувати банкрутство? Для цього потрібно поставити спостереження факторів ризику підприємства та обробку цієї інформації на систематичну основу.

Що б точно і правильно оцінювати ризик підприємства, необхідно навчитися науково моделювати невизначеність, провівши формальну межу між тим, що ми цілком точно знаємо, знаємо з якимсь рівнем достовірності і не знаємо. Базовим підходом в оцінці ризиків в сучасному фінансовому менеджменті є використання точкових ймовірностей та імовірнісних розподілів сценаріїв можливих подій, що впливають на фінансовий результат [6].

Про проблеми пов'язані з використанням ймовірностей в ризик-менеджменті в своїй роботі писав Недосекін А. О. Ймовірності не дають ніякої інформації про те, як вони отримані, якщо не підтверджуються додатковими якісними міркуваннями про принцип імовірнісної оцінки [6]. У той же час, нечітко-множинний підхід дає можливість враховувати у фінансовій моделі підприємства якісні аспекти, які не мають точної числової оцінки. Дозволяє поєднувати в оцінці облік кількісних і якісних ознак, тим самим підвищує рівень адекватності застосовуваних методик.

Підводячи підсумок, можна сказати що фінансові ризики суб'єктів підприємств трапляються в будь-якому випадку. Для ефективної роботи підприємствам слід вміти їх передбачити, виміряти і вжити заходів для усунення ризиків, мінімізувати можливі фінансові втрати.

Література

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 384 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Уч. пособие. – Изд. 2, перераб. и доп./ И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2008. – 485 с.
3. Ветлинский В. В. Рискология в экономике предпринимательства: монография./ В.В. Ветлинский. – М.: Наука, 2005. – 480 с.
4. Диба М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі риск-менеджменту підприємства/ М.І. Диба // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2008. - №635. – с. 22.
5. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности. / М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 224 с.
6. Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций / А.О. Недосекин.- СПб, Типография «Сезам», 2002. – 7.5 п.л.
7. Осовська Г. В. Основы менеджмента: Учебник. – Изд. 3-е, пер. и доп. / Г.В. Осовська. – К.: Кондор, 2009.- 664с.

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ

Шляхетко Віталій Васильович
к.е.н., доц. каф. ФЕБ О і А
e-mail: kristinyak89@mail.ru

Кристиняк Мирослава Богданівна
аспірант Української академії друкарств

Під час дослідження з'ясовано, що в економічній літературі відсутнє загальноприйняте формулювання поняття „економічна система". Більшість авторів трактують економічну систему як сукупність економічних процесів, пов'язаних з розподілом обмежених ресурсів з метою задоволення існуючих потреб у товарах і послугах у рамках яких основою економічної системи є праця. Доведено, що у сучасній економіці вже неможливо розглядати працю окремо від технологій, інновацій та інтеграційних процесів. Розгляд сучасних економічних систем повинен бути інтегральним та враховувати вимоги сьогодення.

Відомими вченими які займаються дослідженням економічних систем на сьогодні є С. В. Козловський, В. С. Анфилатов, А. А. Беляєв та ін.

Економічна система за С. В. Козловським — це сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на: виробництво; обмін; розподіл; споживання товарів і послуг на регулювання економічної діяльності.

В ході виробництва, розподілу, обміну та споживання благ між учасниками цих процесів складаються і постійно вдосконалюються різноманітні за своїм змістом економічні відносини.

Доведено, що для повноти досліджень потрібно проаналізувати існуючі класифікації економічних систем. Сучасні класифікації економічних систем базуються на різних ознаках, які укрупнено можна згрупувати у п'ять груп:

1)структуро-утворювальні; 2)змістовні; 3)об’ємні; 4)динамічні; 5) інтенсивності зв’язків. Найменш дослідженими є економічні системи, класифіковані за четвертим та п’ятим критеріями, що дало змогу констатувати: фундаментом традиційного аналізу економічних систем є теорія раціональності, в основі якої лежить природна потреба в упорядкуванні структурних елементів та у пошуку їх гармонізації. [1]

Дослідження сучасних економічних систем дало змогу виокремити три основні типи моделей їх розвитку: ендогенні, екзогенні та змішані. В основі поділу лежать такі ознаки, як характер розвитку, домінуючі фактори розвитку, структура економічних ресурсів, економічна ніша та її ємність, обсяг інвестування економічних ресурсів, сфера економічної діяльності, економічна активність, темпи та результативність розвитку, економічна стійкість, стратегічний економічний потенціал, механізм управління факторами розвитку.[1;2] . Проте на сьогодні в Україні існує і низька проблем управління економічними системами (див. рис1.).

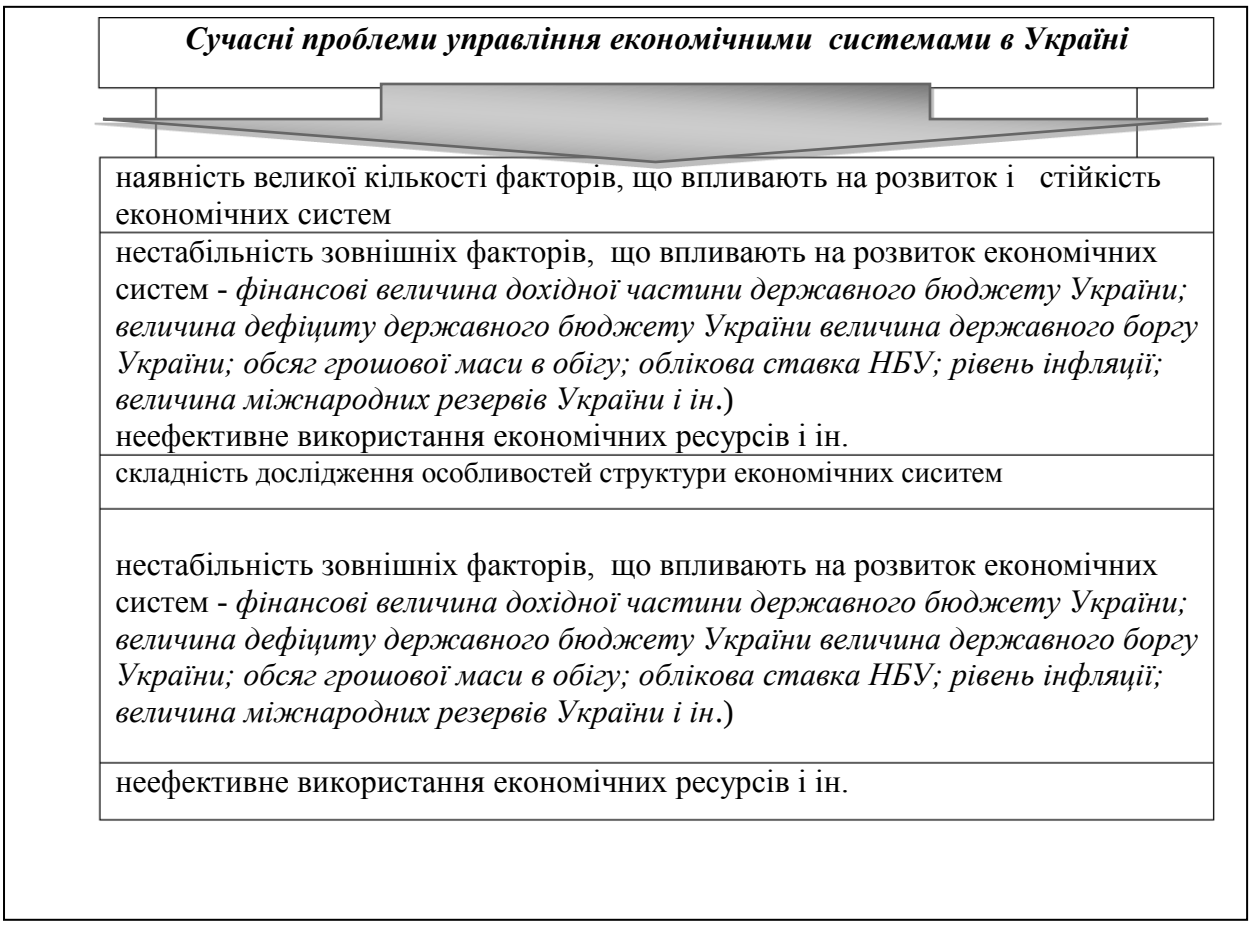


Рис. 1 Сучасні проблеми управління економічними системами в Україні

[складено автором на основі джерела 1]

Отже, кожне підприємство являє собою певну економічну систему тому його економічна політика мала б визначатися для ефективного управління такими чинниками:

- сукупність програм, управлінських рішень та дій, спрямованих на залучення та ефективне використання економічних ресурсів;
- організацією економічної діяльності зі створення матеріальних і духовних благ відповідно до цілей та завдань розвитку економічної системи, забезпечення її стійкості. Оскільки ефективне управління є ключовою умовою формування ефективної економічної політики, яка буде керівним документом для всіх суб'єктів економічної діяльності системи, то таке управління повинно розглядатися в контексті управління факторами економічного розвитку.

- прийняттям економічної політики розробляється стратегія розвитку економічної системи, яка визначає основні фактори розвитку цієї системи і є сукупністю напрямів дій і методів ведення економічної діяльності, що забезпечують стійкість економічної системи.

- оптимізація організаційної структури управління економічною системою, яка б забезпечувала розробку економічної політики та реалізацію стратегії економічного розвитку.

- узгоджувати дії інституцій та спеціалізованих підрозділів у зв'язку з можливою неузгодженістю керуючих впливів вищих органів управління.

Література

1. Козловський С. В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю / С. В. Козловський. – Вінниц. нац.-ний аграрний ун-тет. – Рукопис. 2012. – 320 с.

2. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 368 с.

3. Беляев А. А. Системология организации / А. А. Беляев, Э. М. Коротков. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 182 с.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Якименко Наталья Васильевна, д.э.н.,
профессор кафедры экономики
предприятия и экономической теории
Харьковского торгово-экономического
института КНТЭУ
e-mail: mtk_gd@ukr.net

Рокитянская Светлана, студент
Харьковского торгово-экономического
института КНТЭУ

Основными критериями конкурентоспособности следует считать эффективность процессов купли – продажи, финансовое положение субъекта розничной торговли, качество торгового обслуживания покупателей и

рыночное положение предприятия. При этом первые два критерия характеризуют внутреннее конкурентное положение предприятия, а два других – внешнее.

Конкурентоспособное предприятие в долгосрочном периоде характеризуется следующими признаками:

- устойчивой доходностью продаж и четко выраженными тенденциями к росту темпов товарооборота и рентабельности;

- наличием финансовых резервов необходимых для развития предприятия, улучшения условий труда и быта его работников;

-полным совпадением объема и структуры предлагаемого товарного предложения покупательскому спросу выбранных сегментов потребителей;

- оптимальным соотношением цена – качество товара;

- качеством торгового обслуживания в высшей степени соответствующего потребительским ожиданиям целевых покупателей, что обеспечивает их долгосрочную приверженность данному торговому субъекту;

- конкурентная ситуация не угрожает данному предприятию вытеснением с рынка на период более 5 лет.

Конкурентоспособное предприятие в среднесрочном периоде характеризуется следующими признаками:

- стабильной доходностью и умеренным ростом товарооборота и рентабельности;

- недостатком финансов предприятия для осуществления крупных инвестиций;

- соответствием ассортимента товаров и услуг общим требования покупателей, по некоторым позициям предлагаемый ассортимент уступает ближайшим конкурентам, что ограничивает приток новых покупателей, а в ряде случаев предприятие теряет часть постоянных покупателей;

- соответствием цен на товары и услуги хозяйствующего субъекта средним ценам, а по ряду «зазывных» товаров установлением более низких, чем у конкурентов;

- возможностью сохранить свое рыночное положение, без существенных изменений в период от 3 до 5 лет.

Конкурентоспособное предприятие в краткосрочном периоде характеризуется следующими признаками:

- умеренным ростом товарооборота и прибыли;

- достижением планового уровня рентабельности (среднего по территории или подсистемы);

- достижением степени удовлетворения спроса покупателя по основным товарным группам на уровне ближайших конкурентов;

- ограниченной возможностью внедрения новых видов услуг, повышения квалификации кадров, использования новых информационных технологий из – за недостатка финансов;

- возможностью сохранить свое рыночное положение без существенных изменений в течение года, после чего предприятие будет, либо вытеснено с рынка, либо поглощено более сильным конкурентом.

Системное управление конкурентоспособностью представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, которые функционируют во времени как единое целое, решая при этом главную задачу – обеспечение достижения запланированных целей развития предприятия путем наилучшего удовлетворения потребностей всех заинтересованных экономических субъектов.

Механизм обеспечения конкурентоспособности розничного торгового предприятия должен включать:

– анализ макро– и микросреды деятельности предприятий; исследование составляющих конкурентоспособности предприятия;

– комплексную оценку конкурентоспособности предприятия; обоснование конкурентных стратегий предприятия;

– выбор средств и методов реализации стратегии;

– разработку плана мероприятий, направленных на обеспечение желаемого уровня конкурентоспособности предприятия;

– организацию и контроль исполнения мероприятий;

– оценку результатов деятельности механизма обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Основой этого механизма является формирование конкурентных стратегий и тактики деятельности предприятия, направленных на достижение конкурентных преимуществ на товарных рынках.

Література

1. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография/ А.Э. Воронкова. – [2-е изд.]. – Луганск: ВНУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.
2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник/ І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Якименко Наталія Василівна., д.е.н,
професор кафедри економіки
підприємства та економічної теорії
Харківського торговельно-
економічного інституту КНТЕУ
e-mail: mtk_gd@ukr.net

Федорова Вікторія, магістр
Харківського торговельно-
економічного інституту КНТЕУ

Одним з пріоритетних соціально-економічних завдань вітчизняної економіки на сучасному етапі є підвищення добробуту населення, в тому числі забезпечення високого рівня задоволення потреб у товарах і послугах.

Торгівля, маючи безпосередній контакт з кінцевим споживачем і надаючи покупцеві комплекс торговельних послуг, забезпечує підвищення споживної вартості товару та рівня його привабливості для покупця. Особливе місце в процесі забезпечення конкурентоспроможності підприємств сфери послуг торгівлі займають конкурентні переваги.

Конкурентні переваги підприємства за джерелами їх виникнення поділяються на внутрішні конкурентні переваги (характеристики внутрішніх аспектів діяльності підприємства (рівень затрат, продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту), які перевищують аналогічні характеристики найбільших конкурентів) та зовнішні конкурентні переваги (базуються на можливості підприємства створити і важливіші цінності для його клієнтів, що створює більш повне задоволення їх потреб, зменшення витрат та підвищення ефективності їх діяльності).

Зрозуміло, що базисом загальної конкурентної переваги підприємства є внутрішні конкурентні переваги. Але, на наш погляд, це лише потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій. Саме зовнішні конкурентні переваги, з одного боку, орієнтують підприємство на розвиток та використання внутрішніх переваг, а з іншого, забезпечують йому стійкі конкурентні позиції, оскільки цілеспрямовують його на чітку діяльність по задоволенню потреб конкретної групи споживачів.

Крім поділу на внутрішні та зовнішні класифікація конкурентних переваг може бути здійснена за стратегічною направленістю. За цією ознакою конкурентні переваги підприємства можна розділити на такі різновиди:

– конкурентні переваги, які можуть мати місце в результаті створення унікального набору дій, властивостей, характеристик, і як результат більш значимих цінностей для споживачів у одній і тій же сфері діяльності, що і пріоритетні конкуренти;

– конкурентні переваги, які з’являються в результаті свідомого вибору підприємством відмінних від пріоритетних конкурентів видів і сфер діяльності за рахунок знаходження нових потреб і шляхів їх задоволення.

Конкурентна перевага визначається цільовими факторами, їх структурою і пропорціями, організацією ефективного використання факторів та умов розвитку підприємства, швидкістю створення, вдосконалення та оновлення, ступенем розвиненості факторів. У масштабі підприємства всі параметри чинників у їх системній єдності, які впливають на конкурентну перевагу, визначаються інтегральним потенціалом.

Підприємство може зберегти свою конкурентну перевагу за рахунок двох видів здібностей - відмінних та відтворюваних - і їх унікальною комбінацією, яку організація створює, щоб досягти синергії. В умовах жорсткої конкуренції та кризових впливів економіки вітчизняні торговельні підприємства потребують формування нових конкурентних переваг, серед яких особлива роль належить інтелектуальним ресурсам. Нові концепції конкурентоспроможності не відкидають значення традиційних факторів, таких як розмір компанії, асортиментна політика, цінова диференціація і низькі витрати. Водночас особливу значимість набувають нові чинники - ключові компетенції, цінність торгової марки, репутація, тобто ресурси, які відносяться до інтелектуальних.

Ще один фактор успішного розвитку підприємства - поява відносин між компанією і клієнтом. Підприємство прагне закріпити певного клієнта за собою. Отже, йдеться про маркетинг довгострокових партнерських відносин. Взаємовідносини споживача і продавця не закінчуються після першої угоди, а лише починаються, стаючи долготривалими. В умовах кризи персоніфіковане ставлення допомагає зберегти лояльність клієнта і утримує його від пошуку альтернативних, економічно більш вигідних партнерів та постачальників. Тому основними конкурентними перевагами торговельного підприємства мають стати:

– унікальність товарів за однією або декількома властивостями;

– унікальність товарів за комбінацією властивостей;

– унікальність товарів за формою, зовнішнім виглядом, упаковкою, способом доставки тощо;

– володіння підприємством висококваліфікованим персоналом, який сприяє підтриманню та формуванню лояльності споживачів;

– надання підприємством особливих умов продажу та після продажного обслуговування тощо.

Література

1. Горбаль Н. І. Оцінювання рівня конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства / Н. І. Горбаль, У. Р. Сухорська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку . - 2012. - №748. - С. 126-132.

2. Васильців Т. Г. Конкурентні переваги підприємства та обґрунтування стратегії їх забезпечення / Т. Г. Васильців, Н. Я. Кравчук // Науковий вісник НЛТУ України . - 2013. - Вип. 23.2. - С. 208-213.

СЕКЦІЯ 5 ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Структура критеріїв якості надання адміністративних послуг

Іванов Юрій Борисович – д.е.н., проф.,
завідувач кафедри Оподаткування,
Харківський національний економічний
університет ім. Семена Кузнеця

Сєніна Анастасія Олександрівна –
аспірантка каф. Оподаткування
ХНЕУ ім. С.Кузнеця

Однією із передумов побудови сервісно-орієнтованої держави є застосування до системи надання адміністративних послуг вимог, що висуваються до даного продукту в приватному секторі. У найзагальнішому плані такі вимоги називають стандартами, а процес їх встановлення й застосування носить назву стандартизації.

Відповідно до Закону України «Про стандартизацію» стандартом вважається нормативний документ, заснований на консенсусі, прийнятий визнаним органом, що встановлює для загального і неодноразового використання правила, настанови або характеристики щодо діяльності чи її результатів, та спрямований на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері [2].

Чинним законодавством України термін «стандарт адміністративної послуги» не надається. З одного боку, це є відображенням позитивних зрушень у вітчизняному регуляторному середовищі, а саме щодо формування Реєстру адміністративних послуг (єдиної інформаційної бази про адміністративні послуги) [3] з метою забезпечення відкритості та прозорості інформації про надання адміністративних послуг, вільного доступу до неї, а також створення системи моніторингу адміністративних послуг. Але з іншого боку, втрачається розуміння стандарту адміністративних послуг як

важливого інституту, що створює базис для підвищення якості процесів їх надання.

Так, Законом України «Про адміністративні послуги» визначено загальний порядок, строки, особливості плати за надання таких послуг, відповідальність за порушення вимог законодавства у сфері надання адміністративних послуг. Крім того в Законі передбачено, що суб'єкт надання адміністративних послуг може видавати організаційно-розпорядчі акти про встановлення власних вимог щодо якості надання адміністративних послуг (визначення кількості годин прийому, максимального часу очікування у черзі та інших параметрів оцінювання якості надання адміністративних послуг) у разі, якщо такі вимоги не погіршують умови надання адміністративних послуг, визначені законом. Перелік таких вимог узагальнюється в інформаційній та технологічній картках адміністративної послуги [1].

Необхідно зауважити, що критерії за якими можна оцінити вплив вимог окремих суб'єктів надання адміністративних послуг з точки зору їх споживачів в Законі не наводиться.

Для вивчення існуючої практики надання адміністративних послуг вбачається доцільним структурувати критерії, за якими можна визначити відповідність якості фактично наданої послуги стандартним вимогам. Оскільки за своєю економічною природою адміністративна послуга є продуктом, покликаним задовольняти потреби споживача – суб'єкта звернення, то структуру якості такої послуги можна представити, виходячи з її здатності задовольнити три групи потреб: інформаційні, функціонально-раціональні та соціально-психологічні (емоційні) (рис. 1). Функціонально-раціональні потреби суб'єкта звернення пов'язані з його бажанням отримати адміністративну послугу в найбільш комфортних для нього умовах, з мінімальними витратами часу та фінансових ресурсів. Такі потреби задовольняються за рахунок надання адміністративної послуги у

територіально доступному місці, у достатньо комфортабельному приміщенні (в тому числі для осіб з особливими потребами), з мінімально необхідними зусиллями щодо заповнення документів, оплати адміністративного збору, у часовий проміжок, зручний для працюючих за різними графіками суб'єктів звернення.

При цьому спосіб та організація діяльності суб'єкта надання послуг передбачають можливість раціонального вибору споживачем технології отримання такої послуги в рамках законодавства (можливість віртуального або заочного звернення, наявність «єдиного вікна» тощо).

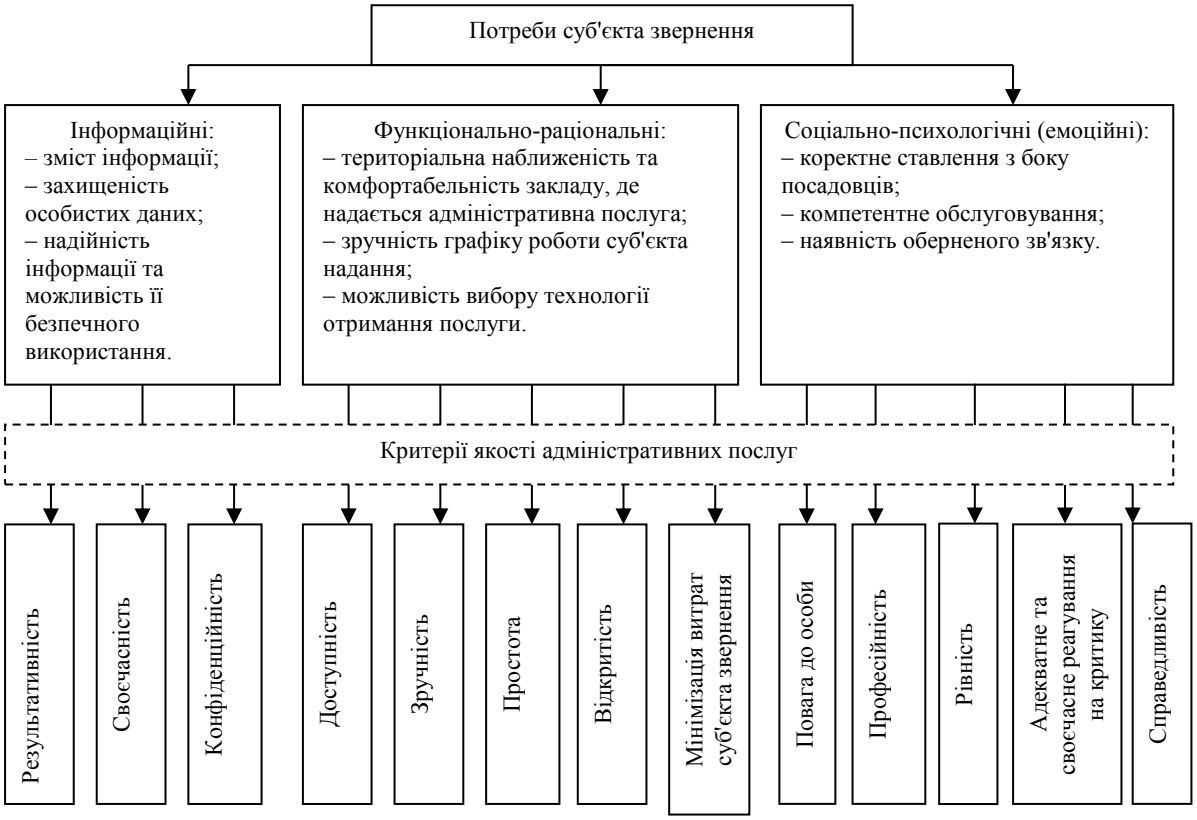


Рис. 1 Структура критеріїв якості надання адміністративних послуг з точки зору суб'єкта звернення*

*складено автором

Практика надання адміністративних послуг в Україні свідчить про недостатній рівень розвиненості інституту стандартизації адміністративних послуг, що не дозволяє в повній мірі задовольнити інформаційно-

комунікаційні, функціонально-раціональні й соціально-психологічні потреби споживачів. Ефективність цих процесів може бути значно покращена шляхом модернізації системи надання адміністративних послуг до рівня країн, які досягнули найбільшого успіху у налагодженні взаємоефективного діалогу-співпраці між органами влади й суб'єктами звернення.

Література

1. Закон України «Про адміністративні послуги» від 06.09.2012 № 5203-VI. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5203-17.

2. Закону України «Про стандартизацію» від 05.06.2014 № 1315-VII. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1315-18.

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення Реєстру адміністративних послуг» від 30.01.2013 № 57. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/57-2013-п.

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Косарєва Ірина Павлівна
к.е.н., доцент завідувач кафедри
Фінанси і кредит
Харківського інституту фінансів
УДУФМТ
e-mail: irina_kosareva1@mail.ru

Організація охорони здоров'я, яка забезпечує право кожного громадянина на одержання медичної допомоги, може бути забезпечена системою страхової медицини. За допомогою страхової медицини вирішуються питання гарантованості і доступності медичних послуг для широких верств населення, залучення додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я.

Важливим елементом системи страхової медицини є медичне страхування. Воно може проводитися в обов'язковій і добровільній формах. Вибір форми медичного страхування в кожній країні залежить від конкретних економічних і культурно-історичних умов, від особливостей

демографічних і соціальних показників, рівня захворюваності та інших факторів, які характеризують загальний стан здоров'я і рівень медичного обслуговування.

Дослідженням проблеми запровадження загальнообов'язкового медичного соціального страхування займалися такі вчені: П. Лівак, М. Мних, В. Єрмілов, Т. Яковлєва. Вони наголошують на необхідності негайного впровадження загальнообов'язкового медичного страхування.

Кожна країна світу йде своїм шляхом розвитку медичного страхування: бюджетний, соціальний чи приватний. Жоден із зазначених у чистому вигляді нашій країні не підходить. В Україні безкоштовної медицини практично немає, 70-80 %, а в багатьох випадках усі 100% медикаментозного забезпечення, проведення обстежень пацієнтів, тощо в стаціонарах і поліклініках України - проблема самих пацієнтів і їхніх родин.

За умовами обов'язкового медичного страхування роботодавці мають відрахувати від своїх доходів страхові внески. Ці кошти формують страховий фонд, яким керує держава. Частина цього фонду може створюватись і за рахунок внесків, які отримуються із заробітної плати працюючих. Частина кожної зі сторін залежить від конкретних економічних умов проведення такого страхування та вартості медичного обслуговування. Із коштів створеного страхового фонду відбувається відшкодування необхідного мінімального рівня витрат на лікування застрахованих працівників у разі їхньої непрацездатності через втрату здоров'я [1].

В основу проведення обов'язкового медичного страхування закладаються програми обов'язкового медичного обслуговування. Ці програми визначають обсяги й умови надання медичної та лікувальної допомоги населенню. Програма охоплює мінімально необхідний перелік медичних послуг, гарантованих кожному громадянину, який має право ними користуватися [4].

Головне призначення страхової медичної організації в системі

обов’язкового медичного страхування полягає в тому, щоб при оплаті рахунків медичних установ контролювати якість наданих медичних послуг і їх відповідність медико-економічним стандартам.

Медичні установи здійснюють свою діяльність на підставі договору зі страховими медичними організаціями, який передбачає обов’язок медичної установи надавати застрахованому контингенту медичну допомогу певного обсягу та якості в конкретні строки (у межах програми обов’язкового медичного страхування). У договорі встановлюються обсяг лікувально-діагностичної допомоги і нормативи відшкодування витрат [3].

Розрахунки з медичними установами здійснюються страховими організаціями за фактично надану застрахованим медичну допомогу чи послугу. Це забезпечує контроль за якістю медичної допомоги та використанням коштів, дає можливість створити економічні стимули для поліпшення обслуговування застрахованих громадян у медичних закладах.

Обов’язкове медичне страхування охоплює практично все населення і задовольняє першочергові потреби, але воно не може охопити весь обсяг ризиків. Тому незадоволений страховий інтерес реалізується організацією добровільного медичного страхування [2].

Обов’язкове медичне страхування має такі переваги, як цільовий характер, незалежність коштів від держави та відокремленість від інших державних коштів. Обсяг відрахувань на обов’язкове медичне страхування не має прямого впливу на обсяг медичних послуг, що надаються. Проте обов’язкове медичне страхування має певні недоліки: можливість ухиляння платників від відрахувань, підвищення вартості робочої сили і пов’язане із цим зниження конкурентоспроможності економіки держави, залежність від темпів економічного розвитку, необхідність створення відповідних регуляторних органів, а також недостатня економічна база, оскільки як правило, відрахування здійснюються тільки з фонду заробітної плати, не зачіпаючи інші джерела: інвестиції, тощо [3].

Загальнообов'язкове медичне соціальне страхування, підвищення кваліфікації й відповідальності медиків і пацієнтів спроможні сколихнути і оздоровити систему охорони здоров'я. В подальшому необхідно вирішити такі питання в цій галузі як: відсутність методологічної підтримки, системи контролю, підготовлених спеціалістів тощо призведе до певних труднощів.

Література

1. Лівак П. Перспективи впровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні/ П.Лівак, О.Рогова//Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №1. – С.62-66.

2. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: Підручник. – К.: Знання України, 2006. – 284 с.

3. Яковлева Т. Соціально-правові передумови запровадження обов'язкового медичного страхування / Т.Яковлева // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №11. – С.71-74.

4. Єрмілов В. Питання медичного страхування в сучасній Україні: пройдені шляхи і перспективи // Соціальне страхування. – 2008. – №1 – С. 18 - 21.

ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ

Майборода О.Є. к.е.н., начальник управління економічного моніторингу розвитку регіону Департаменту економіки і міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації
mayborodaolya@ukr.net

Основним завданням державного регулювання економіки країни є розробка розумної макроекономічної політики, яка створює сприятливе середовище для ринкової діяльності і забезпечує відсутність корупції [1].

Проблемам корпоративного управління та формування дивідендної політики на підприємствах присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних науковців: Ф. Модільяні, М. Міллер, Р. Брейлі, М. Брігхема, М.

Гордона, Д.Лінтнера, Р.Литценбергера, С.Майєрса, К.Рамасвами, І.А.Бланка, М.В.Грідчини, Т.В. Момот, О.В.Мороз, С.В.Науменкової, Н.Г.Пігуль, О.С. Поважного, В.М. Суторміної тощо. Політика держави в цій сфері відбивається у таких документах, як «Концепція корпоративно-дивідендної політики держави», Законом України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», Законом України «Про акціонерні товариства» та ін.

Проте слабо дослідженим залишається питання про вплив інструментів державного регулювання на формування дивідендної політики приватного корпоративного сектора. Актуальність подібного аналізу зумовлюється тим, що у сучасних економічних умовах не можна не враховувати значну роль держави у здійсненні підприємствами фінансової та інвестиційної діяльності та її вплив на ефективність корпоративного управління компаній.

Метою даної роботи є аналіз поточного стану системи оподаткування дивідендів як інструмента державного регулювання дивідендної політики в Україні та визначення напрямів вирішення існуючих в цій сфері проблем.

Як і для інших країн світу, практика формування дивідендної політики в Україні обумовлюється насамперед зовнішніми об'єктивними факторами, серед яких одним з найважливіших є система оподатковування дивідендів.

Нагадаємо, що доходи у вигляді дивідендів оподатковуються відповідно до норм п. 170.5 ст. 170 ПКУ.

Для юридичних осіб порядок оподатковування дивідендів податком на прибуток підприємств урегульований пунктом 153.3 статті 153 ПКУ, що визначає оподатковування операцій особливого виду. За загальним правилом, емітент корпоративних прав, що приймає рішення про виплату дивідендів своїм акціонерам (власникам), нараховує й вносить у бюджет авансовий внесок по податку по основній ставці, на суму дивідендів, які фактично виплачуються, без зменшення суми такої виплати на суму податку [2].

Зазначимо, що у 2014 р. основна ставка по податку на прибуток становить 18% (замість запланованих в ПКУ 16%) [3].

Особливості оподатковування дивідендів, виплачених на користь фізичних осіб, визначені п. 170.5 ст. 170 ПКУ. Дивіденди остаточно обкладаються податком на доходи фізичних осіб при їхній виплаті шляхом утримання податку податковим агентом із суми такого доходу та за його рахунок по ставці податку в розмірі 5%. Податок перераховується в бюджет при виплаті доходу [2].

Не включаються в дохід і не обкладаються податком дивіденди, що нараховуються на користь платника податків у вигляді акцій (часток, паїв), емітованих юридичною особою - резидентом, якщо таке нарахування жодним чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх акціонерів (власників) у статутному фонді емітента, і в результаті якого збільшується статутний фонд емітента на сукупну номінальну вартість нарахованих дивідендів (пп 165.1.18 п. 165.1 ст. 165 ПКУ) [2].

Крім того, дивіденди, нараховані на користь фізичних осіб за акціями або іншими корпоративними правами, які мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату фіксованого розміру дивідендів, прирівнюються з метою оподаткування до виплати заробітної плати та оподатковуються за відповідними ставками (пп. 170.5.3 п. 170.5 ст. 170 ПКУ) [2]. Враховуючи це, дивіденди, за винятком привілейованих, військовим збором не оподатковуються [4].

Слід також зазначити, що відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо усунення окремих неузгодженостей норм законодавства», норма щодо оподаткування дивідендів за новими правилами (яке передбачає 5% податок на доходи фізичних осіб (п. 167.2 ПКУ) та 16% – як податок на прибуток юридичних осіб) розпочне застосуватися, починаючи з 1 січня 2015 року [5].

Таким чином, огляд законодавства України щодо оподатковування дивідендів дає можливість зробити висновок про те, що виплата дивідендів з точки зору оподатковування не завжди є доцільною для емітентів корпоративних прав.

Важливим інструментом, який сприятиме оптимізації податкової політики щодо дивідендів є дотримання принципів та умов конвенцій про уникнення подвійного оподаткування, рекомендації із застосування яких містять перелік тих податків, на які поширюються конвенції [6].

Наразі в Україні частина підприємств, які за своїми економічними показниками вважаються збитковими, взагалі віддає перевагу невиплаті доходів на цінні папери своїм акціонерам [1]. Серед причин, які змушують керівництво підприємства все ж таки виділяти частину прибутку на виплати в умовах складного фінансового і загального економічного становища, можна виділити такі: прагнення зберегти працівників підприємства, які забезпечують його розвиток; прагнення зберегти контрольний пакет акцій у руках працівників підприємства; створення певного іміджу підприємства в очах акціонерів, потенційних інвесторів, кредиторів, професіоналів ринку цінних паперів.

Література

1. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Корпоративне управління і державний сектор – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/popup_article?art_id=10244208.
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 [Електронний ресурс] – № 2755-VI. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставок окремих податків: Закон України від 19.12.2013 [Електронний ресурс] – №713. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/713-18.
4. Про розгляд листа щодо оподаткування військовим збором доходів фізичних осіб: Лист Державної фіскальної служби України від 08.09.2014 р. [Електронний ресурс] – №3095/6/99-99-17-03-03-15. – Режим доступу: http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/5067-3095.html.
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо усунення окремих неузгодженостей норм законодавства: Закон України від 10.04.2014 [Електронний ресурс] – № 1200. –Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1200-18.
6. Державна фіскальна служба України. Офіційний портал [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/diyalnist-/mijnarodne-/chinni-dvostoronni-mijuryado/.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Пархоменко О.С.,
к.е.н., доцент кафедри ЕОДСГ
Української інженерно-
педагогічної академії
e-mail: elena_parkhom@ukr.net

Ярмош О.В.,
к.ф.-м.н., доцент кафедри
менеджменту
Української інженерно-
педагогічної академії
e-mail: yel_mag@mail.ru

Трансформація фінансової (бухгалтерської) звітності – це процес формування звітності відповідно до облікової інформації за нормами МСФЗ із врахуванням класифікаційних і коригувальних проведень, підготовлених відповідно до правил національної системи бухгалтерського обліку. Єдиного алгоритму трансформації не існує, і в кожному випадку потрібен індивідуальний підхід. Тому, сьогодні існує цілий ряд підходів до трансформації. Підприємство має право визначати методи та етапи трансформації стосовно особливостей власного бізнесу та процедур звітування.

Вимоги до фінансової звітності висуваються із різних джерел та є складними і мінливими. Наявність регулюючих органів ніколи не давало такого впливового ефекту на систему складання фінансової звітності, який виник в результаті впровадження у фінансову практику Закону Сарбейнса-Окслі (SOX) в США та за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ 2005) в Європі.

Сьогодні, світова спільнота працює відповідно до Закону Сарбейнса-Окслі (SOX), направленого на захист прав інвесторів [1, 2]. Закон Сарбейнса-Окслі поширюється на всі (на неамериканські теж) компанії, чиї акції представлені на американському фондовому ринку з червня 2005 року. Сьогодні, застосування SOX є загальноприйнятою практикою у всьому світі і все більше торгових та фондових бірж вимагає у своїх клієнтів наявності звіту про дотримання закону Сарбейнса-Окслі. Багато компаній, зокрема українських, прийняли SOX для підвищення інвестиційної привабливості і можливості ведення активної діяльності на міжнародних ринках. SOX є новим методом для запобігання ризиків, який забезпечує важливі вимоги до процедур внутрішнього контролю, організації бізнес-процесів, зокрема для управлінського обліку, бюджетування та звітування.

На даний час, все більше великих українських компаній намагаються вийти на міжнародні ринки. Зокрема, ДП «НЕК«Укренерго» за умови проведення аукціону про доступ до міжурядових електропередач для електричного експорту електроенергії України в 2014 році зможе вийти на міжнародний ринок Європи та Близького Сходу шляхом активної діяльності на біржах Європи, США та Росії [3]. У цьому випадку в національних енергетичних компаніях виникає необхідність вести облік, складати фінансову звітність, забезпечувати оцінку, аудит та гарантії відповідно до міжнародних стандартів та правил.

Період складання фінансових звітів (з кінця періоду до підписання звітності), трансформація і консолідація фінансової звітності в більшості випадків не може бути повністю автоматизованою і часто вимагає ручного втручання. Процес закриття фінансової звітності дозволяє компаніям перевірити точність даних про продуктивність і забезпечення відповідності з конкретними керівними принципами нормативних. До них відносяться загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку або GAAP, і міжнародних стандартів фінансової звітності або IFRS. Директиви з цінних

паперів і бірж США також вказують, як компанії повинні проводити процес закриття Головної книги і підготовки фінансової звітності.

Процес закриття фінансової звітності (FSCP) має дві основні мети [3]: пересвідчитись, що всі фінансові операції були відображені правильно та що фінансові показники були визначені точно.

Розглянемо процес закриття фінансової звітності в енергетиці із врахуванням обов'язків осіб на відповідних посадах. Етапи управління наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи контролю складання фінансової звітності енергетичного підприємства

Етап	Сутність	Відповідальна особа
1	2	3
Контроль 1	Закриття журналу проведень детально звіряється та перевіряється із файлом-звірки (первинний із груповим пакетом звітності).	Фінансовий директор
Контроль 2	Оборотно-сальдова відомість порівнюється з попереднім місяцем, переглядаються всі нові відкриті рахунки.	Головний бухгалтер
Контроль 3	Після процедури закриття Головної книги, Головний бухгалтер фіксує дані звітного періоду в системі бухгалтерського обліку, щоб запобігти подальшим проведенням господарських операцій. Період закритий.	Головний бухгалтер
Контроль 4	Субрахунки звіряються в обліковій систем до Головної книги та перевіряються Головним Бухгалтером.	Головний бухгалтер
Контроль 5	Пакет фінансової звітності, включаючи робочі файли, перевіряється Фінансовим директором та відправляється на додаткову перевірку на груповому рівні.	Фінансовий директор
Контроль 6	Піврічний контрольний лист перевіряється та підписується Фінансовим директором	Фінансовий директор
Контроль 7	Журнал проведень перевіряється Головним бухгалтером на місячній основі	Головний бухгалтер

Для більшого розуміння етапів процесу закриття фінансової звітності ми розглянули етапи контролю із врахуванням усіх суттєвих, на нашу думку, деталей. Ми розділили етапи для двох найбільших логічних груп (оцінюють контроль та визначають оцінку тестування контролю) з метою визначення

оцінки ефективності управління. Основні компоненти оцінки ефективності контролю на різних етапах мають свої особливості.

Правильний пробний баланс створює умови для точної, повної фінансової звітності. Завдяки цій системі контролю, процес закриття фінансової звітності відкриває нові перспективи в українській енергетиці, перш за все, для компаній, які планують стати повноправними учасниками міжнародного ринку.

Література

1. Sarbanes-Oxley Act of 2002. Corporate responsibility. // PUBLIC LAW 107-204 – JULY 30, 2002. – 116 STAT. – P. 745-810 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf.

2. The Sarbanes-Oxley Act : A Guide To The Sarbanes-Oxley Act [Electronic resource]. – Access mode: http://www.soxlaw.com/.

3. Чех А. Стали известны экспортеры электроэнергии на 2014 год / А. Чех // Терминал. Нефтяное обозрение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://oilreview.kiev.ua/2013/12/12/stali-izvestny-eksportery-elektroenergii-na-2014-god/.

4. Financial Statement Close Process Challenges. Controlling the use of Office Products [Electronic resource]. – Access mode: http://www.litera.com/Products/Resources/Whitepapers/Financial-Statement-Close-Process-Challenges.pdf.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ В АСПЕКТІ ВИБОРУ ГОЛОВНОЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Пєтухова Тетяна Олександрівна
к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту
Української державної академії
залізничного транспорту
E-mail: tasiknew@yandex.ua

Кроленко Ольга Євгенівна,
Здобувач Української державної
академії залізничного транспорту

Логічним продовженням процесу формування фінансової стратегії розвитку ГТС України після діагностування стратегічних фінансових

можливостей розвитку та формування системи стратегічних цілей є розроблення комплексу стратегічних фінансових рішень. Ця фаза формування фінансової стратегії є найскладнішою, оскільки на ній обирається стратегія подальшого розвитку.

Питанням прийняття фінансових рішень, вибору стратегії розвитку присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних вчених серед яких: Бланк А.І., Віссема Х., Волкогонова О.Д., Зуб А.Т., Галушка З.І., Бахрамов Ю.М., Веснін В.Р., Джонсон Д., Хассі Д., Ансофф І., Вітлінський В.В., Бажин І.І., Блакита Г.В., Бланк І.А та ін.

Під прийняттям стратегічного фінансового рішення слід розглядати процес дослідження та визначення можливих варіантів реалізації системи стратегічних цілей та вибору найбільш ефективного для реалізації, з урахуванням стратегічних фінансових позицій системи [1 с.73]. З визначення зрозуміло, що прийняття стратегічних фінансових рішень має систему обмежень. Так, з одного боку, обмеженнями будуть виступати стратегічні фінансові можливості розвитку, визначенні на етапі діагностування, з іншого – обрана система стратегічних цілей, яка кількісно виражається у стратегічних фінансових показниках, на реалізацію яких спрямовані фінансові рішення.

Слід зазначити, що стратегічні фінансові рішення потребують високої відповідальності та високої кваліфікації фінансових менеджерів, що дозволить вибрати найбільш ефективні шляхи розвитку ГТС України. Не ефективні рішення можуть не лише не сприяти реалізації визначених цілей, але й знизити стратегічні фінансові можливості розвитку, в аспекті рівня розвитку внутрішнього фінансового потенціалу. Саме тому, в розробці та прийнятті стратегічних фінансових рішень повинні приймати участь лише найбільш висококваліфіковані фінансові менеджери, ознайомлені зі специфікою функціонування ГТС країни та основним комплексом проблем її фінансового розвитку.

На основі результатів діагностування стратегічних фінансових можливостей розвитку та визначеної системи стратегічних цілей фінансового розвитку ГТС України процес прийняття стратегічних фінансових рішень повинен виконуватися за такими основними етапами (рис.1).

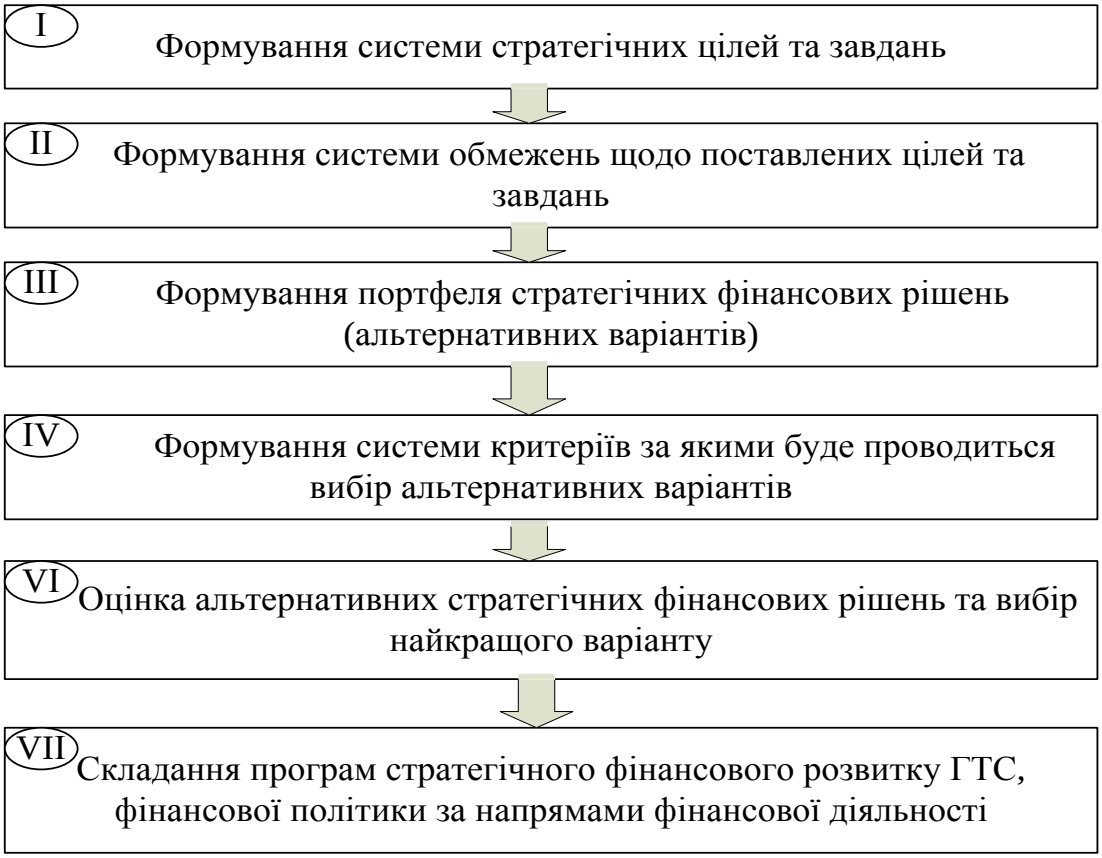


Рис. 1 Етапи процесу прийняття стратегічних фінансових рішень

Найважливішим стратегічним фінансовим рішенням ГТС, обґрунтування та прийняття якого забезпечує концентрацію ГТС на основних напрямках фінансової діяльності у стратегічному періоді є вибір фінансової стратегії ГТС. Портфель альтернативних стратегічних рішень слід формувати як на основі визначених критеріїв, так і в розрізі пріоритетних напрямів фінансового розвитку, а саме: фінансові ресурси, фінансова структура системи, компетенції.

Система критеріїв повинна представляти собою вираження стратегічних фінансових цілей на основі кількісних показників. Під час

формування системи таких показників необхідно забезпечити чіткий взаємозв'язок між основними та допоміжними стратегічними цілями, стратегічними нормативами, що забезпечують їх реалізацію. Такий зв'язок повинен забезпечуватися в розрізі кожного напрямку (аспекту) стратегічного фінансового розвитку ГТС України. На основі визначеної системи критеріїв слід проводити оцінку альтернативних фінансових рішень та проводити вибір фінансової стратегії розвитку.

Література

1. Фінансова стратегія підприємства [Текст]: монографія / І.О.Бланк, Г.В.Ситник, О.В.Корольова-Казанська, І.Г.Ганечко; за заг.наук.ред. І.О.Бланка. – К.:Київ.нац.торг-екон.унт-т, 2009. – 147с.

КЛАСИЧНІ ТА СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО НАБУТТЯ КЕРІВНИКАМИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ

Розкошна Олена Анатоліївна, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»
e-mail: Lenaroskosh@ukr.net

Лощина Ігор Леонідович, бакалавр, ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

Більшість керівників банків в Україні визнають те, що для дієвої роботи в кредитно-фінансовій сфері потрібно виховувати в собі набір певних лідерських якостей: ініціативність, енергійність, креативність, здатність ризикувати, прагнення до успіху, бажання просуватися по кар`єрній драбинці. Сьогодні перевага надається високо ефективним керівникам, які уособлюють в собі не лише ділові якості, бізнес-навички, професіоналізм а й лідерські здібності. До того ж такі високі вимоги у банківській сфері висунені для керівників всіх рівнів управління.

Керівництво і лідерство є персоніфікованим формами соціального контролю та інтеграції всіх механізмів і способів соціально - економічного впливу з метою досягнення максимального ефекту в управлінській діяльності та спілкуванні[1].

Спеціалістами управлінської галузі проведено більше десяти тисяч різноманітного роду досліджень стосовно питань вивчення сутності лідерства. Використовуючи дві змінні або два виміри (динаміка поведінки і рівень ситуаційності), можна виділити основні групи лідерства. Динаміка поведінки відображає те, як розглядається особа лідер: в статиці (аналіз лідерських якостей) або в динаміці (аналіз зразків лідерської поведінки). В першому випадку сутність лідерства трактується головним чином за допомогою термінів, що характеризують відносно постійні і стійкі риси характеру індивіду, вважається, що лідер нібито має певні уроджені якості, які необхідні йому для того, щоб бути ефективним. В протиставлення цьому поведінковий підхід заснований на висновках, зроблених з спостереження досліджуваних зразків лідерської поведінки, дій лідера, а не наслідуваних ним якостей[2].

Атрибутивний підхід до лідерства передбачає те, що висновки лідера в рівній мірі, як і поведінка послідовників, обумовлені реакцією лідера на поведінку останніх. Стежачи за роботою підлеглих, лідер отримує інформацію про те, яким чином вона виконується. В залежності від цього висновки керівника-лідера щодо поведінки кожного із працівників і обирання стилю своєї поведінки базуються на забезпеченні адекватного реагування на поведінку підлеглого. Отже, з`ясування лідером причин, які обумовили певну ситуацію сприятиме передбаченню реакції працівників на неї [3].

Вивчаючи реакції підлеглих на дії керівника, дослідники зіткнулись з фактами того, що в поглядах підлеглих відображується чітке уявлення про те, що є ефективний лідер і як він повинен діяти в тій, чи іншій ситуації. Це явище отримало назву стереотипного лідерства. Слід зазначити, що окрім

інституціональних (імідж лідера для певного типу організацій) існують національні стереотипи лідерства. Наприклад, східна та азіатська культури, через наявність великої «дистанції влади» приписують лідеру, такі якості, як: директивність, схильність до чіткої структурованості задач, широке використання психологічного маніпулювання. Високий рівень участі підлеглих в управлінні є ознакою лідеризації керівників в малих країнах Західної Європи та Скандинавії, де національна культура орієнтує людей на невелику «дистанцію влади». Груповий підхід до роботи вважається типовим для лідерів в країнах Середземномор'я і Південно-Східної Азії, національні культури яких базуються на дусі істинного, а не нав'язаного колективізму [4].

Концепція харизматичного лідерства передбачає те, що харизматичним вважається той лідер, який в силу своїх особистих якостей може чинити значний вплив на послідовників. Лідери даного типу мають велику потребу у владі, в діяльності та переконані в моральній правоті того, у що вони вірять.

Концепція реформаторського(перетворюючого) лідерства також є дієвою у вихованні керівниками лідерських якостей. Лідер-реформатор є перетворювачем, а не рятувальником, він проявляє творчість, за ним стоять реалії, а не міфи, він веде наступників від результату до результату, а не від спілкування до спілкування, він орієнтує людей на працю, а не на дивіденди, його мета не змінити світ, а змінитись через розвиток [5].

Таким чином вивчення сучасними керівниками банківської сфери вище зазначених підходів до вивчення лідерства значною мірою сприятиме їх лідеризації, що в свою чергу стане передумовою ефективної діяльності банківських установ в умовах ринкового простору.

Література

1. Кузьмін, О.Є. Менеджмент: навч. посібник /О.Є. Кузьмін, Н.Т. Мала, О.Г. Мельник, О.Р.Саніна. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 240 с.

2. Мескон, М. Основи менеджмента. /М. Мескон, М. Альберт,Ф. Хелоури - 3-е изд.: Пер. с англ. - М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2007. – 672 с.

3. Балабанова, Л. В. Конфліктологія: навчальний посібник: для студентів вищих навчальних закладів/ Л. В. Балабанова, К. В. Савельєва; Мін-во освіти і науки України,

Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. - К.: ВД "Професіонал", 2009. - 280 с.
4. Исследование лидерских компетенций: портрет глобального лидера / Де Миз К., Н. В. Балабанова // Менеджмент в России и за рубежом. №2. – 2012. – С. 113-118.
5. Стадник,В.В. Менеджмент: підручник/ В. В. Стадник, М. А. Йохна. - 2-ге вид., випр., допов.. - К.: Академвидав, 2010. - 472 с.

ВЧЕРА, СЕГОДНЯ И ЗАВТРА УКРАИНСКОЙ ВАЛЮТЫ

Сидоренко Юлия Викторовна
к.э.н., преп. каф.ЭПиЭТ
Харьковского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета

Сечина Алёна Сергеевна
Студентка Харьковского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета
alenka.sechina@yandex.ua

Валютный вопрос будоражит разумы населения уже на протяжении многих лет. На сегодняшний день, интерес повысился в связи с накаленной политической и экономической ситуацией, влекущей за собой понижение курса национальной валюты. Конъюнктура денежного рынка сегодня весьма нестабильна. Из-за факторов неэкономического порядка тенденции роста и падения курса гривны весьма сложно спрогнозировать в долгосрочном периоде.

При этом, в обществе бытует финансовая неграмотность, не позволяющая человеку принимать взвешенные решения по поводу управления собственными финансами и рационально действовать соответственно жизненным обстоятельствам, а это не является предпосылкой к развитию национальной экономики в целом. Следовательно, каждому сознательному гражданину Украины не мешает не только разбираться в

денежном рынке, но и знать богатую историю и особенности национальной украинской валюты – гривны.

Проблематикой исследований валютно-денежных отношений занимаются многие исследователи – как классики политэкономии Т.Ман, П.Самуэльсон, К.Маркс и другие, так и современные ученые – В.Колесниченко, О. Колодизев, М. Савлук, Г. Щетинин и т.д. Однако, сегодня некоторые вопросы в данной сфере остаются не решенными, и для их системной постановки необходимо комплексное исследование взаимосвязи истории и современности украинской национальной валюты для дальнейшего прогнозирования ее будущего.

Валюта является денежной единицей, лежащей в основе денежной системы государства [1]. Валюта Украины – денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет и в других формах, которые находятся в обращении и являются законным платежным средством на территории Украины, а также изъятые из обращения или те, что изымаются из него, но подлежат обмену на денежные знаки, находящиеся в обращении, средства на счетах, во вкладах в банковских и других финансовых учреждениях на территории Украины [2]. Согласно Указу президента Украины Леонида Кучмы и статьи 99 и 102 Конституции Украины, 2-16 сентября 1996 года в Украине была проведена денежная реформа, как результат, в обращение введена национальная валюта – гривна, и ее сотая часть – копейка. Эмиссионным институтом является Национальный банк Украины.

Исторический экскурс свидетельствует от том, что гривна являлась весовой, денежно-весовой и денежно-счетной единицей Древней Руси и других славянских земель. Название «гривна» происходит от украшения из золота или серебра в виде обруча, которое носили на шее (на «загривке»). [3]. Гривна была объявлена денежной единицей в Украине законом, принятым Центральной радой 1 марта 1918 года. Гривна = 100 шагов, карбованец = 2 гривны. Гривна была введена в денежное обращение с 17 октября 1918 года,

изъята из обращения в ходе денежной реформы 1922–1924 годов. Второй раз гривна введена в качестве денежной единицы 2 сентября 1996 года, когда начался обмен - карбованцев на гривны в соотношении 100 000 крб = 1 грн. С этого дня в банках выдавались только гривны.

Динамика колебания курса гривны к доллара так же прогноз на основе линейного тренда, составленная на основе данных НБУ, показывается на рис.1.

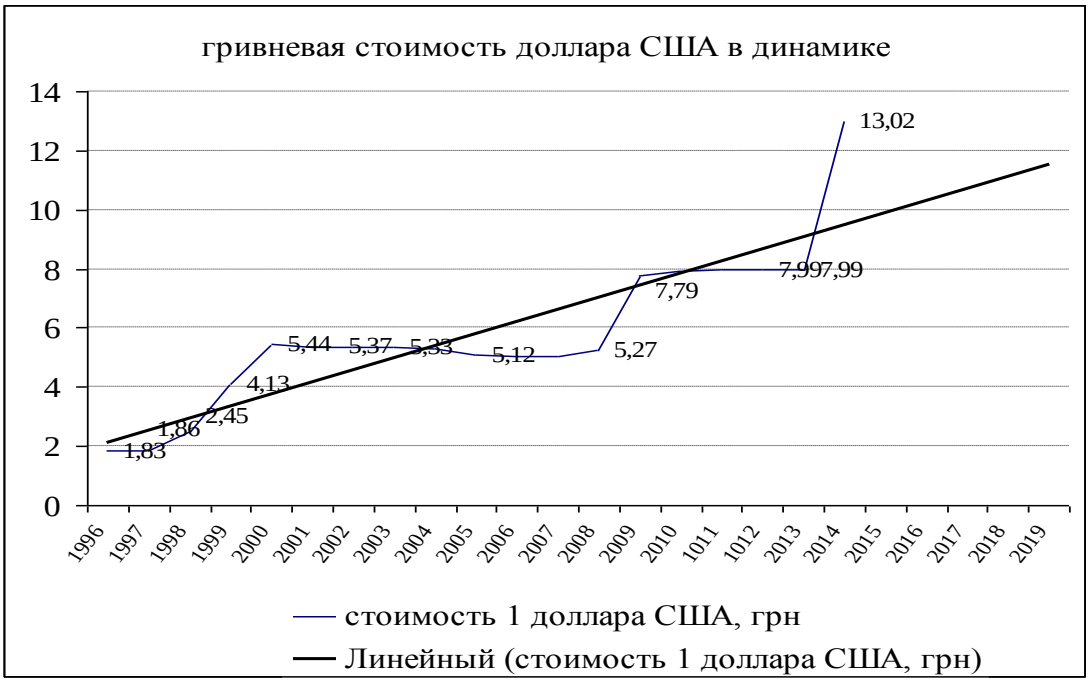


Рис.1 Динамика стоимости доллара США, выраженная в гривне (составлено автором)

Очевидной является динамика скачкообразной девальваций украинской национальной валюты. Построенный линейный тренд предсказывает ослабление гривны в будущем периоде. Однако, несомненно, использование трендов является лишь примитивной умозрительной процедурой прогнозирования валютных курсов, на которые влияет масса как экономических, так и общественно-политических факторов. Моделирование прогнозов курса украинской валюты является перспективным направлением будущих исследований.

Литература

1.Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. – М.: Русский язык, 2000 г. – 567 с.

2. «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» – Декрет КМУ – Відомості Верховної Ради України. – 1993р. – № 17. – ст.184

3. Ющенко В. Історія української гривні / Ющенко В., Панченко В.// К.: Бібліотека українця, 1997 р. – 96 с.

4. Національний банк України : Офіційне інтернет-представництво [Электронный ресурс]. Режим доступа: –www.bank.gov.ua

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Сукрушева Ганна Олегівна
к.е.н., доцент кафедри
фінанси і кредит
Харківського інституту фінансів
УДУФМТ
e-mail:anna280377@mail.ru

Фондовий ринок є одним із визначальних механізмів з: перерозподілу інвестиційних ресурсів між інституційними інвесторами та реальним сектором економіки; ціноутворення на базові активи національної економіки; визначення рівня успішності країни на світових ринках капіталу. Тому надзвичайно важливо у нинішніх кризових умовах запропонувати конкретні стратегічні та тактичні заходи щодо подальшої розбудови українського фондового ринку.

Теоретичний внесок у розв'язання цієї проблеми включає чималу кількість праць, що аналізують різні фактори розвитку фондового ринку, фондових бірж та наслідки їх впливу за тих чи інших економічних умов. Серед вчених, що розглядали дану тему такі: Бурмака М. О., О.Л. Горяча, Л.Л. Гриценко, В.В. Роєнко, К.С. Калинець, В. Огородник, С. Румянцева та інші.

Фондовий ринок забезпечує рух капіталу шляхом обігу різноманітних видів цінних паперів та їх похідних. Саме через механізми фондового ринку формуються пропозиція і попит на інвестиційні ресурси, відбувається їх

акумуляція та перерозподіл з метою економічного зростання.[1]

Завдяки інтеграційним процесам, які відбуваються у світі, значно збільшується обсяг торгівлі цінними паперами, розширюється їх спектр, більш раціонально використовується капітал, і, таким чином, розширюються обсяги залучених інвестицій у вітчизняну економіку.

Державне регулювання ринку цінних паперів – це здійснення комплексних заходів щодо впорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері, метою якого є узгодження інтересів усіх суб'єктів фондового ринку. В процесі регулювання ринку цінних паперів реалізуються різні підходи до регулювання професійних учасників фондового ринку, інституційних інвесторів та емітентів цінних паперів, але при цьому забезпечуються рівні права, максимальна прозорість ринку та однаковий доступ до ринку усіх його суб'єктів.

Проведемо аналіз основних показників фондового ринку за 9 місяців в періоди з 2012 – 2014 роки, результати представимо в таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяг випуску акцій зареєстрованих центральним апаратом Комісії з цінних паперів та фондового ринку, млн. грн.[2]

Місяць	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення 2012 року до 2014 року		Відхилення 2013 року до 2014 року	
				Абсолют., млн. грн.	Відносні, %	Абсолют., млн. грн.	Відносні, %
Січень	1172,26	12678,33	2501,90	1329,64	53,14	-10176,43	-40,6 разів
Лютий	543,66	454,55	363,02	-180,64	-49,7	-91,53	-25,2
Березень	687,50	835,09	316,00	-371,5	-117,5	-519,09	-164,2
Квітень	7059,40	3369,58	388,31	-6671,09	-171,7 разів	-2981,27	-76,7 разів
Травень	1714,66	38,65	62,96	-1651,7	-262,3 рази	24,31	38,61
Червень	3919,30	4664,04	1365,10	-2554,2	-18,7 рази	-3298,94	-24,1 рази
Липень	15543,81	1582,86	2120,03	-13423,78	63,3 рази	537,17	25,33
Серпень	1732,17	8766,79	2363,14	630,97	26,7	-6403,65	-27,1 рази
Усього	32372,76	32669,89	9480,47	-22892,29	-24,1 рази	-23189,42	-24,4 рази

За даними таблиці можливо визначити, що обсяги випуску акцій за січень – серпень 2014 року значно зменшилися, тому необхідно вживати наступні заходи на рівні регулювання країни в цілому і в діяльності емітентів: реєстрація усіх випусків акцій, облігацій підприємств, облігацій внутрішньої місцевої позики, фінансових інструментів ринку цінних паперів, похідних, встановлення вимог та стандартів щодо таких випусків та здійснення контролю за дотриманням емітентами порядку реєстрації таких випусків, розробка нормативних документів щодо емісійної діяльності учасників ринку, ведення загального реєстру випусків цінних паперів, сприяння адаптації національного ринку цінних паперів до міжнародних стандартів, узагальнення практики застосування законодавства України з питань емісії та обігу цінних паперів в Україні та його покращення, сприяння розвитку ринку цінних паперів та похідних (деривативів).

Існуючий спектр фінансових інструментів ринку цінних паперів є надто вузьким:в обігу на організаторах торгівлі перебувають переважно акції, облігації підприємств і державні облігації, майже відсутні похідні фінансові інструменти, іпотечні цінні папери. Інвестиційна якість більшості цінних паперів, що перебувають в обігу, залишається низькою через відсутність ефективного захисту прав інвесторів у цінні папери (в першу чергу це стосується ринку боргових інструментів), незацікавленість потенційних інвесторів придбати цінні папери через низький рівень корпоративного управління. Таким чином, існує дефіцит пропозиції інструментів ринку цінних паперів з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ризиковості, ліквідності та захищеності.

Розвиток інструментів ринку цінних паперів має здійснюватися у напрямку розширення спектру надійних та ліквідних інструментів ринку цінних паперів, підвищення їх інвестиційної привабливості і передбачає дві взаємопов'язані складові: модернізацію існуючих інструментів ринку цінних паперів та запровадження нових видів інструментів ринку цінних паперів.

Література

1. Бурмака М. О. Фондовий ринок України: законодавче регулювання: навч.-метод. посіб. / М. О. Бурмака, В. В. Посполітак, Д. С. Бутенко; уклад. О. М. Кий. –5-те вид., перероб. та доп. – К. : АДС УМКЦентр, 2009. – 852 с.
2. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – http://nssmc.gov.ua/fund/analytics

МЕСТНЫЕ ФИНАНСЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИТЕГРАЦИОННОГО КУРСА УКРАИНЫ

Усков Игорь Валерьевич,
д.э.н., проф. кафедры финансы и кредит Национальной академии природоохранного и курортного строительства
uskov_iv@mail.ru

В условиях трансформации экономики Украины, создании финансово самостоятельных местных органов власти, проведения бюджетно-налоговой децентрализации роль местных финансов возрастает в регулировании и стимулировании социально-экономических процессов на уровне административно-территориальных единиц. Местные финансы обеспечивают сбалансированность доходной и расходной базы местных бюджетов, способствуют оптимизации распределения централизованной финансовой помощи при усилении контроля над качественным формированием и исполнением бюджетных программ на уровне территориальных образований.

При этом в условиях евроинтеграционного курса Украины система местных финансов не отвечает стандартам экономически развитых стран ЕС, не обеспечивает полноценную финансовую самостоятельность органов местного самоуправления различных уровней. Отсутствие эффективной модели бюджетного устройства страны, системы оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти, обоснованного механизма бюджетного регулирования и развития рынка

местных займов, препятствуют эффективному развитию системы местных финансов.

Проблемам развития системы местных финансов посвящены труды украинских учёных: В.М. Опарина [1], Павлюк [2], Кириленко О.П. [3], Луниной И.О. [4]. При этом в их работах рассматриваются лишь отдельные направления развития бюджетно-налоговой децентрализации. В условиях трансформации экономики Украины необходимы комплексные исследования, направленные на развитие системы местных финансов в Украине.

Основные реформы в области бюджета, местных финансов, в экономически развитых европейских странах приходилось на первую половину XX ст., что было обусловлено укрупнением административно-территориальных образований, передачей бюджетообразующих налогов и сборов на местный уровень. Реформирование системы местных финансов было направлено на системное преобразование моделей и механизмов межбюджетных взаимоотношений, бюджетного регулирования, принципов, подходов, инструментов организации этих отношений, происходило переосмысление основных целей, задач и стратегий, их воздействие на уровне экономического развития регионов и государства в целом.

Для Украины, у которой система местных финансов находится на начальном этапе своего развития, в условиях евроинтеграции необходимым является опыт высокоразвитых европейских стран по её реформированию и совершенствованию. Основополагающим правовым европейским документом, на основании которого должна строится система бюджета, местных финансов в Украине, является Европейская Хартия о местном самоуправлении [1, с. 23].

В Украине нарушаются основные базовые положения Европейской Хартии местного самоуправления, обеспечивающие создание дееспособных органов местного самоуправления, обеспечение их необходимыми

собственными бюджетными ресурсами, достаточными для осуществления ими расходных полномочий. На практике следует внедрять децентрализацию и фискальную автономию местных органов власти, создать заинтересованность местных органов власти в мобилизации финансовых ресурсов, разработать механизм оказания объективной финансовой поддержки местным органам власти.

В условиях развития экономики Украины, принятия нового Бюджетного кодекса [2] местным органам власти переданы значимые собственные и закреплённые источники поступлений. При этом остаются проблемы связанные с обоснованным разграничением расходных полномочий между уровнями бюджетов, созданием эффективной системы распределения межбюджетных трансфертов. Становление обоснованной системы местных финансов в Украине, должно предусматривать использование положительного европейского опыта по усилению бюджетной децентрализации на уровне территориальных образований.

Создание эффективной системы местных финансов в Украине должно предусматривать, исходя из европейского опыта, внедрение обоснованного и эффективного механизма программно-целевого метода планирования, системы оценки качества управления финансами местных органов власти, финансовой устойчивости бюджетов местных органов власти. Значительное внимание по развитию системы местных финансов в Украине должно быть уделено созданию фондов финансовой и инвестиционной поддержки местных органов власти с целью оптимизации распределения централизованной финансовой помощи, повышения эффективности и результативности распределения бюджетных средств на уровне территориальных образований.

Развитие системы местных финансов должно обеспечиваться развитием коммунального сектора экономики, созданием обоснованной модели бюджетного устройства страны, усилением бюджетно-фискальной

децентрализации на уровне административно-территориальных единиц. Создания обоснованного механизма формирования и реализации местной бюджетной политики выступает важным направлениям по развитию системы местных финансов в условиях евроинтеграционного курса Украины.

Литература

1. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) [Текст] / О.П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
2. Бюджетный кодекс Украины от 08.07.2010г. № 2456-IV [Электронный ресурс].: http: // www. zakon1. rada. gov. ua / cgi-bin / laws / main.cgi.

ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Фоменко Анна Володимирівна
к.е.н., ст. викл. каф.ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії

Брєусова Аліна Євгенівна
студент Української інженерно-педагогічної академії

На сьогоднішній день не виникає жодних питань щодо необхідності реформування податкової системи України. Наша країна пройшла понад два десятиліття тернистого шляху і тепер опинилась на розпутті перед дуже важливим вибором. Тепер зрозуміло усім, що фінансова система України знаходиться у жахливому стані і потребує негайного реформування. Податкова система, як невіддільна частина фінансової системи, також потребує реформування.

Значну увагу дослідженням проблем реформування податкової системи України приділяли такі вчені, як А. І. Крисоватий, О. А. Кір'янова, А. Я. Кізим, В. П. Вишенський.

Побудова оптимальної податкової системи потребує визначення основних принципів, на яких будується податкова система, та критеріїв на яких буде базуватись оцінка ефективності використання даної системи.

Ще у 18 ст. Адамом Смітом була створена теорія оподаткування, основні принципи якої не втратили своєї актуальності і сьогодні. Ці принципи викладені ним у чотирьох основних правилах:

- справедливості;
- визначеності;
- зручності;
- економії (раціональності).[1]

В основу побудови податкових систем сьогодні покладені, поряд з принципами А. Сміта, ще й принципи, що були розроблені на початку 20 ст. А. Вагнером. Завдяки тому, що на першу позицію були поставлені принципи еластичності та достатності, система оподаткування почала в пріоритеті враховувати інтереси держави, а не лише платника податків.

Сьогодні врахування здобутків минулого має важливе практичне значення та використовується науковцями при формуванні деяких груп оподаткування. Так, у одній з монографій А. І. Крисоватого говориться про те, що оптимальне оподаткування має базуватися на наукових основах побудови фіскальних взаємовідносин платників податків та держави. Їх реалізація базується на встановленні принципів резиденства і територіальності для обґрунтування стратегії та тактики прямого оподаткування та принципів місця призначення та країни походження – для непрямого оподаткування.[2]

В.П. Вишневський виділяє сучасні принципи оподаткування, які повинні враховувати:

- нову роль держави у змішаній економіці;
- особливості демократичного механізму прийняття фіскальних рішень;
- трансформацію податкової бази;

- витрати, пов’язані з організацією процесу справляння податків. [3]

Протягом минулих років в нашій країні відбулось дуже багато змін не тільки в економічному потенціалі України, а і в законодавчій сфері оподаткування та структурі податкової служби. Тепер це не стовідсоткові державні чи колективні підприємства, а переважно приватні, акціонерні підприємства зі змішаною формою власності. [4]

На думку Крисоватого А. І., неефективність податкової системи України великою мірою є наслідком низького соціально-економічного розвитку держави. У даному випадку наявна проблема низького рівня податкової бази, внаслідок недостатньо розвинутого реального сектору економіки. З іншого боку, є проблема фінансування соціальної інфраструктури суспільства для підтримки визначених конституцією соціальних стандартів. А це спонукає до підвищення фіскальної ефективності справляння податків.[5]

Провівши аналіз праць різних вітчизняних науковців [2, 3, 4, 5], можна зробити висновок, що основними причинами неефективності податкової системи України є:

- повсюдне ухилення від податків;
- надмірний податковий тиск;
- надмірна складність вітчизняної податкової системи та ін.

Податкова система України, у її сучасному стані, є однією з найзаплутаніших та несприятливих для розвитку економіки через надмірний податковий прес та негативний вплив численних податкових пільг на обсяги надходження до бюджету.

На нашу думку основною задачею реформування вітчизняної податкової системи має стати її перенаправлення на стимулювання економічного зростання країни.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що зараз перед нами гостро постає проблема необхідності реформування податкової системи України.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А.Смит. - М.: Соцэкгиз, 1962. – С.342.
2. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні [Текст]: монографія / А.І. Крисоватий. - Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – С.128.
3. Налогообложение: теории, проблемы, решения [Текст]: монография / [В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.]; [Под общ. ред. В.П. Вишневского]. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006.
4. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент: навчальний посібник / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2004, - 304с.
5. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори[Текст]: монографія / А. І. Крисоватий, В. А. Валігура. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2010 – 248 с.

ОСНОВНІ ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Чорна Тетяна Іванівна,
доц. каф.ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії

Кондрашкін Максим Юрійович
студент Української інженерно-педагогічної академії

Особливості формування сучасної моделі фінансової системи обумовлюють внесення певних змін щодо механізму забезпечення фінансової стабільності. Головними особливостями подальшого розвитку фінансової системи України та перспективами її удосконалення є орієнтація на міжнародні аспекти в формуванні фінансової системи, що передбачає:

— розробку заходів по розширенню та ефективному використанню фінансових важелів;

— розширення діяльності фінансових установ і безпосередня участь нефінансових корпорацій та домогосподарств у операціях на фінансовому ринку, що зумовлюватиме зміни щодо системних ризиків;

— переміщення системних ризиків із банківського сектору до ринку капіталу та похідних фінансових інструментів;

— подальший розвиток фінансової системи відбувається на основі інфраструктурних перетворень і використання фінансових інновацій, що визначає специфіку конкурентної боротьби між різними фінансовими інститутами на різних сегментах фінансових ринків, напрями їх технічного та організаційного переозброєння;

— вдосконалення діяльності регулятивних органів, у тому числі на основі відповідної гармонізації національних нормативних та регуляторних систем;

— запровадження спільних стандартів та їх порівнянності зі світовими нормами у сфері платежів, забезпечення технічної сумісності інфраструктури платежів і прозорості ціноутворення на відповідні банківські та фінансові послуги. [1]

Перспективи розвитку фінансового права великою мірою залежать від переорієнтації законодавця на стратегічні підходи щодо визначення ринкових перспектив розвитку фінансової системи України, а саме:

- єдність фінансового законодавства та комплектність, збалансованість розвитку різних сегментів фінансового ринку та фінансових інститутів;

- визначення найбільш раціонального співвідношення та оптимізація функцій і ролі банківського сектору, ринків фінансових послуг, фондового ринку тощо;

- чітка позиція законодавця і, головним чином, держави, до місця та ролі у фінансовій системі України іноземних фінансових інституцій;

- фінансово-правовий захист суб’єктів та учасників фінансових операцій, удосконалення законодавства щодо недопущення прецедентів

штучних фінансових банкротств інституцій, що залучають кошти населення, прецедентів фінансового рейдерства тощо;

- законодавче визначення можливостей і правил зовнішнього фінансування довгострокових крупних (комерційно ризикових) консорціумних проектів, вироблення фінансових гарантій від фінансових потрясінь при форс-мажорних обставинах.[2]

Фінансова система – це сукупність урегульованих фінансово-правовими нормами окремих ланок фінансових відносин і фінансових установ, за допомогою яких формуються, розподіляються та використовуються фінансові ресурси держави та суспільства. Трансформаційні зміни, що відбулися в економічній та політичній системах України на користь ринкової моделі розвитку, значно підвищили суспільну вагу економічних важелів і стимулів. Економіка ринкового типу зумовлює скорочення державного сектору, звужує командні можливості держави. Лише набуваючи правової форми, фінансова система України в змозі зайняти відповідне місце у процесі впливу на суспільне відтворення. Тому одним із визначальних факторів відчутного оздоровлення фінансової системи України має стати оптимізація її грошово-кредитної сфери, а отже, і банківського сектору, тому що банківська система практично не кредитує довгострокові потреби суб'єктів господарювання. [4]. На сьогоднішній день стан фінансової системи України в значному обсягу залежить від політичної, економічної, соціальної, міжнародної стабільності в країні, тому першочерговим завданням в розвитку фінансової системи як детермінуючого чинника фінансового права - є досягнення гармонізації у відносинах України в національному та світовому аспекті.

Література

1. http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07kbafst.htm
2. http://ualibrarium.narod.ru/econ/finansi/1x0/derjavni-finansi-ukraini-vasilik.html
3. Лазебник Л.Л. Сутність та компоненти фінансової політики // Фінанси України: журнал. – 2006. - №1. – с. 66 – 73.
4. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи // Вісник національного банку України: журнал. – 2006. - №11. – с. 26- 31.

КЛЮЧОВІ СКЛАДОВІ ВАЛЮТНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВИ У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Шемет Тетяна Станіславівна,
к.е.н., доц. каф. банківської справи
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
e-mail: tshemet@gmail.com

Глобалізація та активізація процесів регіональної валютної інтеграції, а також чітко визначений стратегічний пріоритет зовнішньоекономічної політики України поставили на порядку денному необхідність розробки відповідної національної стратегії у сфері міжнародних валютних відносин.

Науковий доробок вітчизняних та іноземних учених нараховує сотні наукових праць, які зосереджуються на окремих аспектах валютної політики держави: режимах валютного курсу, управлінні міжнародними офіційними резервами, конвертованості валют, валютній інтеграції європейських країн тощо. Проте валютна стратегія держави є новим об'єктом наукових досліджень, у літературі практично не розкриті її сутність, складові та специфічні особливості, зумовлені формуванням глобалізованого середовища функціонування економічних суб'єктів.

Передусім закономірно постає питання ідентифікації та визначення співвідношення понять «стратегічна валютна політика держави» та «валютна стратегія держави». На наш погляд, перше поняття має спиратися на традиційний підхід, згідно з яким складниками валютної політики є валютне регулювання, валютний контроль і міжнародне валютне співробітництво. Стратегічна валютна політика держави, таким чином, має охоплювати заходи довгострокового характеру, що належать до кожної із трьох зазначених сфер.

Натомість валютна стратегія держави має базуватися передусім на науково обгрунтованих стратегічних пріоритетах розвитку національної валюти з урахуванням глобальних структурних трансформацій.

На сучасному етапі світогосподарського розвитку «об'єктивні природні процеси глобалізації за масштабами і силою впливу вже цілком визначають характер і закони світового глобального розвитку,.. породжують глобальну інтеграцію…[1, с.41]. Схожу думку висловлює Д. Лук'яненко, який вважає глобалізацію передвісником глобальної інтеграції. Виокремлюючи інтеграційну та глобальну стадії інтернаціоналізації, Д. Лук'яненко вбачає глобальну інтеграцію можливим результатом еволюції стадій інтеграційного процесу (початкової, локальної, інтеграційної, глобальної) [2, с.11-14].

За даними ООН, яка є світовим центром вивчення процесів глобалізації і формування перспективних моделей глобалізму, глобальна інтеграція світової економіки є однією з головних тенденцій стрімкого розвитку транснаціонального (глобального) фінансово-інформаційного простору [3, с.11].

Формування глобальної економічної системи стало наслідком процесу глобальної економічної інтеграції і надає сутнісну характеристику сучасних інтеграційних процесів, яка узагальнює концептуальні підходи у цій сфері, визначає місце і роль глобальної економічної інтеграції у висхідному розвиткові світового господарства: «Нова еволюційна форма міжнародної економічної інтеграції – глобальна економічна інтеграція є процесом посилення взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світового господарства і міжнародних економічних відносин, наслідком чого є їх холізм, цілісність та емерджентність, які виявляються у сфері торгівлі; глобального руху фінансово-інвестиційних ресурсів, інформації та продуктивних сил; виробництві та формуванні відповідної інфраструктури [4, с.18-19].

Таким чином, з теоретичного погляду, глобальна економічна інтеграція – це широка, всеохоплююча категорія: головна тенденція розвитку глобального простору; вища стадія процесу інтернаціоналізації, нова еволюційна форма міжнародної економічної інтеграції, а також ключовий чинник розвитку і формування нової суспільно-економічної формації. Взаємопроникнення, зрощування відтворювальних циклів окремих країн унаслідок інтеграційних процесів зумовлює потребу «переформатування» сфери фінансів і грошового обігу.

З урахуванням вищезазначеного, видаються достатньо обґрунтованими такі висновки:

- валютна стратегія держави в сучасних умовах має інтеграційну природу і для більшості країн світу формується на регіональному рівні;

- різний ступінь зрілості регіональної економічної інтеграції вочевидь визначає і ступінь валютної інтеграції країн-учасниць. Повна валютна інтеграція передбачає відмову останніх від власних валют;

- у випадку неповної валютної інтеграції ключовим складником валютної стратегії держави в глобалізованому середовищі має бути стратегічне рішення щодо статусу національної валюти: національна – міжнародна – домінуюча. Це вимагає розробки відповідної «дорожньої карти» зміни статусу валюти;

Література

1. Білорус О.І. Політична економія глобалізму і проблеми структурної модернізації національної економіки [Електронний ресурс] / О.І. Білорус. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpdme/2011_2/bilorus.pdf
2. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми су-часності / Д.Г. Лукьяненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 206 с.
3. Білорус О.І. Проблеми теорії і політичної економії світсистеми глобалізму і глобального простору / О.І. Білорус // Стратегія роз-витку України (Економіка. Соціологія. Право). – 2012. – № 1. – 17 с.
4. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект: Монография / [Макогон Ю.В, Дергачева В.В., Пашко Е.А., Фильянов П] / Под науч. ред. Ю.В.Макогона. Донецк: ДонНУ, 2006. – 200 с.

СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ КУРСОМ В УКРАЇНІ

Шкодіна Ірина Віталіївна
к. е. н.,доц..каф. економічної теорії
Харківського інституту банківської справи УБС НБУ

Стрельник Олександр Володимирович
студент Харківського інституту банківської справи УБС НБУ
e-mail : strelnickaleks@yandex.ru

Постановка проблеми. Економіка України зараз перебуває в тяжкому стані. Поглиблює кризу девальвація гривні, яка зменшує купівельну спроможність громадян та підприємств, що працюють на внутрішньому ринку, тим самим провокуючи зубожіння населення та банкрутства підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці проблеми валютної системи достатньою мірою досліджені, однак в сучасних умовах існує потреба подальшого дослідження процесу застосування монетарних інструментів для недопущення прискорення зростання цін, впливу застосування заходів валютної політики на різні сектори економіки. Проблеми ефективності валютної системи України досліджені у працях В. Шевчука, О.Береславської, А.Гальчинського, О.Дзюблюка, В.Лисицького, П.Нікіфорова, М.Савлука та багатьох інших.

Основна частина. За період незалежності України вітчизняна практика накопичила значний досвід управління валютним курсом, були сформовані основні засади валютно-курсової політики та апробовані певні методологічні підходи до регулювання та прогнозування валютного курсу. За цей час вдалося зупинити девальваційні процеси і досягти стабільності обмінного курсу гривні. З початком фінансової кризи стабільність гривні похитнулася - девальвація гривні в 2009 році склала 63% [1]. Зупинити процес девальвації змогли запозичення в міжнародних фінансових інститутах.

В 2009-2013 роках стабільність грошової системи досягалась інтервенціями НБУ на міжбанківський ринок а також деякими адміністративними нормами. На той час валютні резерви досягали 37 млрд. $, що давало можливість НБУ здійснювати інтервенції задля збалансування і підтримки курсу.

На сьогодні склалась досить критична ситуація – рівень золотовалютні резерви впали до 16 млрд.$,що унеможливлює вихід на міжбанківський ринок для стабілізації гривні. Поглиблює тиск на гривню війна на Донбасі і питання прямого вторгнення Російської Федерації, а також зупинка підприємств металургійної галузі, що давали нашій економіці 40 % валютних надходжень. Всі ці причини в сукупності призвели до входу гривні в «круте піке» і взяття нею нових «вершин» - 14.2 грн. за $,що може привести до повного падіння економіки, бо граничний рівень долара для неї зараз знаходиться на рівні 12 грн за долар.

Після виходу ситуацію з – під контролю НБУ вдався до адміністративних заходів і ввів 20.08.14 р постанову № 515 і 28.08.14 № 540, зміст яких полягає в тому, що експортери повинні продавати 100% доларової виручки на міжбанку а також на додатковий контроль НБУ за діяльністю банків в сфері валютного регулювання, зміні валютної позиції банків з 5 до 1 %, що дасть можливість підвищити надходження валюти до 540 млн. доларів. Управління валютною позицією банків, що мають ліцензію на право проведення операцій з іноземною валютою, здійснюється з метою мінімізації валютних ризиків та недопущення спекулятивного впливу на валютний курс. Це означає, що для власних потреб банки зможуть купувати менше валюти, ніж раніше, в результаті чого скоротиться попит на валюту на міжбанківському ринку та знизиться тиск на гривню.

Значний вплив на валютний ринок чинить стан платіжного балансу, який останні місяці 2014 р. майже є збалансованим. У липні 2014 р. дефіцит поточного рахунку скоротився до 330 млн. дол. США (порівняно з 1.7 млрд.

дол. США у липні попереднього року). Товарний баланс залишається майже врівноваженим четвертий місяць поспіль (-205 млн. дол. США у липні). Таке ребалансування зовнішньої торгівлі відбулося внаслідок девальвації (РЕОК гривні послабився на 23.4% з початку року) та зниження внутрішнього попиту (виробництво промислової продукції скоротилося на 5.8% у січні – липні 2014 року). Водночас подальше покращення торговельного балансу стримується обмежувальними заходами у торгівлі з Росією та загостренням ситуації на сході країни.

Покращення ситуації з платіжним балансом відбулося за рахунок, експорту продовольчих товарів,який зріс (на 26.2%) переважно через збільшення поставок зернових культур нового врожаю (на 34.1%). Також зростання відбулося за більшістю товарних груп завдяки торговельним преференціям від ЄС. Зокрема внаслідок скасування обмежень на імпорт української соняшникової олії поставки олії, жирів та насіння олійних культур зросли на 35.0%. Темпи падіння імпорту товарів у липні (5.2 млрд. дол. США) прискорилися до 31.1% у річному вимірі (порівняно з 17.5% у червні) внаслідок припинення імпортних поставок природного газу із Росії. На скорочення неенергетичного імпорту (на 26.4% у річному вимірі) впливала низька купівельна спроможність домогосподарств, погіршення фінансових результатів підприємств та зниження державного фінансування. Реальна середня заробітна плата знизилася на 0.4% у першому півріччі, а оборот роздрібної торгівлі в липні скоротився на 10.1%1 у реальному вимірі.

Падіння імпорту відбулося за всіма основними товарними групами: машинобудування – на 37.0%, зокрема легкових автомобілів – у 2.6 раза; хімічної продукції – на 21.2%, переважно добрив (на 26.0%) та фармацевтичної продукції (на 38.0%); продовольчих та промислових товарів – на 23.6% та 36.3% відповідно.[2]

Таблиця1

Дефіцит платіжного балансу[2]

квартал	2013	2014	Відхилення
квартал 1	-3 134	-1 328	1806
квартал 2	-2 254	-604	1650

З таблиці № 1 видно, що в 1 кварталі дефіцит платіжного балансу зменшився в 2,3 рази, в 2 – 3,73 р.. Таке зменшення відбулося за рахунок девальвації гривні з 8.2 грн.дол. до 14.4, що призвело до зменшення купівельної спроможності населення,тим самим зменшивши споживання імпортних товарів.

Видодячи з даних таблиці № 1, яка свідчить про зменшення дефіциту платіжного балансу, можна прогнозувати, що його дефіцит буде зменшуватися за рахунок експорту продовольчих товарів – зернових. Тому восени цей розрив може бути мінімальним, а значить це вплине на пропозицію валюти і приведе до укріплення гривні. Всі ці аспекти в сукупності, з продуманими адмінзаходами можуть привести до незначного укріплення національної валюти з подальшим стрімким падінням в зимово-весняний період.

Велике значення для курсу гривні матимуть також співпраця з МВФ а також зростання державного боргу України в відсотковому співвідношенні до ВВП країни. В Фонді спрогнозували, що якщо бойові дії продовжуться до кінця року,то реальний ВВП впаде до 7,25 % в 2014 році.

Загальна сума програми stand-by для України, що розрахована на два роки, складає $17 млрд., з яких уже 4,59 млрд. $ надійшло в резерви НБУ. Кредитна лінія МВФ вплине як на розмір ЗВР, що підвищіть стабільність гривні,так і на обсяг держборгу.

Таблиця 2

Динаміка держборгу Україна млн. грн.[2]

Дата	Загальний	Зовнішній	Внутрішній
1.01.2014	584114,1	300025,4	284088,7
1.02.2014	585298,5	298581,3	286717,2
1.03.2014	683093,2	371009,7	312083,5
1.04.2014	721837,2	404882,2	316954,9
1.05.2014	743577,2	420230,2	323347,1
1.06.2014	825412,5	487820,2	337592,3
1.07.2014	821837,1	486448,7	335388,4
1.08.2014	837445,6	492883,9	344561,7
Відхилення 1.01-1.08 млн. грн.	253331,5	192858,5	60473
Відхилення у % 1.01-1.08	43,3	64,2	2

Таблиця 3

Динаміка боргу у відношенні до ВВП

Рік	ВВП	Борг	% боргу у ВВП
2013	1454931	584114,1	40
2014	1357450,6	854215,6	62,9

Використовуючи дані таблиць 2 та 3 можна дійти висновку,що державний борг зріс майже вдвічі в 2014 році та досяг критичного рівня – 62,9% від ВВП. Методологія МВФ визначає розмір боргу в 60% як такий,що держава не зможе ним оперувати. Згідно з вітчизняними і іноземними дослідженнями економічно безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України наразі становить близько 35% від ВВП. Такий висновок базується на статистиці настання дефолтів у країнах з ринками, що формуються, та на власному досвіді України, яка вже двічі була не в змозі самостійно виконувати свої боргові зобов'язання при їх наближенні до рівня

30-35% відносно ВВП.

Висновки. Таким чином ситуація з держборгом буде невпинно створювати натиск на гривню і в довгостроковій перспективі це може призвести до стрімкого її падіння. Що стосується короткострокового періоду, то в ньому національна валюта повинна вести себе стабільно завдяки запозиченням НБУ у МВФ, які будуть зараховані до ЗВР і сприятимуть підтримці курсу.

Література

1. Валютно-курсова політика та механізм її реалізації в Україні :
Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / О.В. Пасічник / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 19 с.
2. Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку
України / Гальчинська Т.А., Чепурнова Н.І., Ніколайчук С.А., Рябокінь М.І., Троїцька О.Б., Сивак О.В.;Київ. -2013-121 с.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Алексєєнко Інна Іллівна,
к.е.н., викл. каф. фінансів
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця
e-mail: inna01@mail.ru

Горбань Ганна Володимирівна,
магістр 2 року навчання
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця

Невдалий досвід управління фінансовою безпекою на багатьох підприємствах є наслідком відсутності системності даного процесу. Ця проблема поглиблюється відсутністю єдиного нормативного документа щодо порядку забезпечення фінансової безпеки підприємств взагалі. Натомість, науковий підхід до процесу управління фінансовою безпекою сучасного підприємства неможливий без усебічного аналізу й оцінки різних варіантів рішень, їх безпосередніх та віддалених у часі наслідків. Розв'язати це завдання можна завдяки використання теоретичного арсеналу фінансового та стратегічного менеджменту.

Розробку стратегії управління фінансовою безпекою підприємства слід визначати головним етапом її управління. Це пояснюється тим, що одним із сучасних підходів ефективної адаптації до мінливого зовнішнього середовища, попередження та нейтралізації небажаних ризиків і загроз, досягнення фінансових інтересів і довгострокового успіху підприємства в процесі забезпечення його фінансової безпеки є стратегічне управління.

Розробка стратегічної програми забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудівної галузі за допомогою реалізації чотирьох завдань.

Перше завдання полягає у визначенні місії та стратегічних цілей управління фінансовою безпекою підприємства. В рамках оперативного управління діяльністю підприємства, ціллю його існування визначається виробництво товарів і послуг з метою здобуття доходу від їх реалізації, стратегічне управління має бути спрямовано на його виживання в довгостроковій перспективі за допомогою забезпечення належного рівня фінансової безпеки.

Етапу розробки стратегічний та тактичних планів розвитку підприємства має передувати етап оцінки зовнішнього (можливостей, загроз) та внутрішнього (сильних та слабких) сторін впливу на фінансову безпеку підприємства. Інструментом реалізації цього етапу є метод SWOT-аналізу. Оцінювання сильних і слабких властивостей галузі стосовно можливостей і загроз зовнішнього ринкового середовища дає можливість визначити стратегічні перспективи підприємства та можливі шляхи їх реалізації (табл. 1).

Третє завдання полягає у розробці тактичних планів реалізації стратегії управління фінансовою безпекою підприємства. З результатів SWOT-аналізу зрозуміло, що потрібно переорієнтувати управління підприємствами машинобудівної галузі, насамперед, з огляду на обмеження, які накладає зовнішнє ринкове середовище, з одночасним врахуванням об’єктивної оцінки досягнутих результатів щодо вироблюваної продукції та використовуваних технологій і устаткування, тобто внутрішніх факторів.

В сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств галузей промисловості їх тактичні плани ґрунтуються на реалізації стратегій виживання. У цих випадках підприємства вдаються до використання стратегій цілеспрямованого і спланованого скорочення виробництва. Актуальною на сьогодні вважається в основу тактичних планів підприємств

машинобудівної галузі запропонувати реалізацію стратегії скорочення витрат, основною ідеєю якої є пошук можливостей зменшення витрат і проведення відповідних заходів щодо їх скорочення. Реалізація даної стратегії пов'язана зі зниженням виробничих витрат, підвищенням продуктивності, скороченням наймання і навіть звільненням персоналу, припиненням виробництва неприбуткових товарів і закриттям неприбуткових потужностей.

Таблиця 1

Результати SWOT-аналізу підприємств машинобудівної галузі [1]

Зовнішнє середовище	Можливості 1. Майбутні інвестиції. 2. Розширення асортименту продукції для задоволення потреб споживачів. 3. Автоматизація виробництва. 4. Державні замовлення. 5. Партнерство з постійними постачальниками сировини. 6. Вихід на нові ринки або сегменти ринку	Загрози 1. Інфляція. 2. Недостатня кваліфікація працівників. 3. Нестабільна політико-економічна ситуація в країні. 4. Погіршення репутації підприємства. 5. Посилення конкурентного тиску. 6. Несприятлива політика уряду. 7. Недостатність зовнішнього фінансування. 8. Фінансова криза в країні. 9. Посилення державного регулювання витрат
Внутрішнє Середовище	Сильні сторони 1. Великий досвід роботи. 2. Відносно висока якість готової продукції. 3. Сформована організаційна культура. 4. Сформовано фірмовий стиль. 5. Висока кваліфікація	Слабкі сторони 1. Недостатні оборотні активи. 2. Слабка позиція у конкурентній боротьбі. 3. Значний відсоток застарілого устаткування. 4. Велика заборгованість. 5. Недостатність кваліфікованого персоналу з новітніх технологій. 6. Заборгованість з виплати заробітної плати. 7. Недосконала система мотивації

Стратегія управління фінансовою безпекою підприємств машинобудівної галузі дозволяє підвищити ефективність його функціонування шляхом впровадження оперативних цілей за трьома основними складовими – інвестиційній (підвищення ліквідності), фінансовій (підвищення прибутку, підвищення рентабельності виробництва) та

виробничій (зменшення фондомісткості). Підвищення ліквідності передбачає удосконалення фінансової діяльності та ринкового потенціалу підприємства. Підвищення прибутку спрямовано на фінансову стабілізацію та забезпечення позитивного сальдо грошових потоків. Заходи зменшення фондомісткості розробляються з метою удосконалення підходів та методів управління виробництвом. Підвищення рентабельності передбачає створення сприятливих умов для раціонального використання ресурсів. Таким чином, ефективність реалізації процесу управління фінансовою безпекою, перш за все залежить від використання сучасних управлінських концепцій та інформаційних технологій проектування.

Література

1. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ВИХОДУ З КРИЗИ АВІАПІДПРИЄМСТВ

Ареф'єв Сергій Олегович, к.е.н.,
доцент, докторант Національного авіаційного університету
e-mail: arefievso@ukr.net

Фінансові результати та процеси оновлення капіталу, рівень ефективності використання ресурсів авіаперевізників істотно залежать від низки чинників макроекономічного рівня. Однак і досі не розроблено чітких науково обґрунтованих рекомендацій щодо узгодження заходів, спрямованих на реструктуризацію авіапідприємств, із розвитком тенденцій нестабільного макроекономічного середовища.

Питання теоретичних та практичних розробок щодо управління реструктуризацією є об'єктом постійних наукових досліджень. Різні аспекти концепції реструктуризації висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних

науковців, а саме Антошкіна Л.І., Висящев В.А., Бабій І.В., Данілова О.Д., Паєнтко Т.В., Воропаєвої О.О., Азрилиян А.Н. та інших.

Попри чималий науковий доробок щодо удосконалення управління трансформаціями підприємства, слід відмітити, що у зазначених наукових працях не знайшла достатнього висвітлення проблема розробки механізму адаптації саме авіаперевізників до динамічних змін економічного середовища.

Висока залежність попиту на повітряні перевезення від економічного розвитку країни, насамперед від розміру та темпів зростання реальних доходів споживачів, а також від зростання ділової активності у торгівлі і промисловості, внаслідок чого посилюється необхідність своєчасного забезпечення налагодження комерційних стосунків із партнерами усередині країни та за її кордонами.

Одночасно основним джерелом грошових потоків авіапідприємств є дохід від перевезення пасажирів, причому більша частину виручки забезпечується за рахунок міжнародних авіаперевезень. Останні здійснюються не лише для налагодження й підтримки ділових контактів між підприємствами й організаціями, але й з метою задоволення культурно-розважальних потреб населення.

Фінансова спроможність споживачів до здійснення розважальних подорожей авіаційним транспортом визначається не тільки розміром реального доходу, але й обсягом їх заощаджень – тобто тієї частини використовуваного доходу, що не витрачається на поточне споживання. Серед причин зниження споживання послуг авіапідприємств є істотне зростання безробіття.

Макросередовище істотно впливає на обґрунтування вибору реструктуризаційної стратегії авіапідприємств, на планування фінансово-економічних результатів керованих структурних змін, на необхідність коректив у стратегіях адаптації, формування, конкурентних переваг у

відповідності із динамікою галузевого ринку. Оскільки в галузі пасажирських авіаперевезень функціонує порівняно незначна кількість суб'єктів необхідно розробити механізм управління реструктуризаційними процесами авіакомпаній, який надасть змогу коректно обирати пріоритетні типи реструктуризації у відповідності із змінами, що відбуваються на рівні національної економіки.

Враховувати сприятливі або несприятливі зміни макроекономічного середовища авіакомпанії у наступних періодах на основі аналізу поточних даних щодо стану національного господарства. Посилення чи навпаки послаблення загрози втрати доходів від пасажирських перевезень є визначальною детермінантою для вибору пріоритетних напрямків реструктуризації, спрямованої на максимізацію грошових потоків авіакомпанії, а отже й максимізацію її вартості, чим забезпечуються доцільність можливість подальшого продовження її функціонування.

Якщо загроза втрати доходів може бути виявлена заздалегідь, то у такому випадку серед пріоритетних цілей управління авіакомпанією випливає необхідність стискання внутрішніх економічних параметрів, насамперед операційних та фінансових витрат.

Також небажаним є й інвестування у надлишкові активи, натомість варто передбачити додаткові джерела грошових потоків у вигляді дезінвестицій не використовуваного майна, крім того доцільна диверсифікація видів діяльності. Всі перераховані заходи узгоджуються із такими типами реструктуризації, як фінансова, капітальна, майнова, корпоративно-організаційна та логістична.

Видатки основних інституційних секторів економіки є вагомими чинниками доходності авіаперевезень, оскільки існує тісний статистично значимий кореляційний зв'язок між вартісними обсягами щорічного попиту на пасажирські авіаперевезення та розмірами видатків зведеного Державного

бюджету, заощаджень населення, освоєних капітальних інвестицій за всіма видами економічної діяльності, річного експорту та імпорту.

Однак найбільш об'єктивна оцінка чутливості доходів авіакомпаній має ґрунтуватись з урахуванням таких макроекономічних показників, як заощадження населення та капітальні інвестиціями, освоєними усіма галузями економіки. В залежності від характеру порушення макроекономічної рівноваги власники та менеджери авіапідприємств мають корегувати пріоритетні напрямки реструктуризаційних заходів, що забезпечить узгодження організаційних й інших змін із розвитком тенденцій нестабільного макроекономічного середовища.

Перспективи обраного напрямку досліджень передбачають уточнення інтенсивності впливу чинників макрорівня на економічні результати кожної окремої авіакомпанії із подальшим удосконаленням механізму послаблення негативної дії зовнішніх факторів.

Література

1. Антошкина Л.І. Анализ мировых тенденцій реструктуризации предприятий: теорія и практика: [текст] / Л.І. Антошкина, В.А. Висящев //Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 4(8) – С. 9 – 18.
2. Бабій І.В. Методи і моделі реструктуризації і стабілізації діяльності підприємств: [текст] / І.В. Бабій // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108)/ – С. 84 – 90.

КРИЗИСЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: ВИДЫ И СИМПТОМЫ

Безуглая Юлия Евгеньевна
к.э.н., доц. каф. ЭОДСХ
Украинской инженерно-
педагогической академии
e-mail: yulya-yu-2013@mail.ru

Серга Алина Александровна,
магистрантка Украинской
инженерно-педагогической
академии

В настоящее время предприятия Украины функционируют в условиях экономической, политической, финансовой нестабильности. Конъюнктура рынка товаров и услуг, а так же системы инвестирования являются несовершенными, увеличивается количество банкротств отечественных предприятий. На фоне данной ситуации возрастает интерес исследователей к проблеме кризисов на предприятиях. Особое место занимает вопрос о видах кризисных ситуаций. Так, в зависимости от вида кризиса, руководством предприятий подбирается определённый инструментарий его преодоления. Важно подобрать такой арсенал методик, который будет эффективен в воздействии на определённый тип кризисной ситуации. Этим и объясняется актуальность данной темы. Наиболее эффективным способом распознания того или иного вида кризиса является сопоставление признаков нарушения работы предприятия с симптомами, которые характерны для конкретного типа кризиса. Цель данной работы - выявление соответствия симптомов (признаков) кризиса его определённому виду на основе анализа литературы.

Используя данные Государственной службы статистики [6], нами были собраны сведения о финансовом состоянии предприятий Украины за период 2003-2013 гг., которые представлены в таблице 1. Данные приведены с учётом деятельности крупных и средних предприятий.

На конец 2013 года являлись убыточными 37,7% организаций. Можно отметить уменьшение числа предприятий с убытком по сравнению с периодом, на который пришёлся всемирный кризис и спад производства (2008-2010 г.г). В эти годы число предприятий с отрицательным финансовым результатом составило 40,4%, 41,5%, 47,9. Но несмотря на положительную тенденцию, данный результат не является желательным, так как убыточность почти трети предприятий негативно сказывается на экономике государства в целом. Необходимо стремиться к уменьшению процента убыточных предприятий хотя бы до результата 2007 года (33,4%).

Таблица 1

Финансовое состояние предприятий Украины

Год	Чистая прибыль/убытки (млн.грн)	Предприятия, которые получили прибыль (% к общему количеству предприятий)	Предприятия, которые получили убыток (% к общему количеству предприятий)
2013	-4181,1	62,3	37,7
2012	2592,4	60,7	39,3
2011	39560,1	55,9	44,1
2010	13725,8	52,1	47,9
2009	-14192,5	58,5	41,5
2008	5542,5	59,6	40,4
2007	43700,9	66,6	33,4
2006	34699,6	65,3	34,7
2005	28264,3	63,5	36,5
2004	18936,9	62,5	37,5
2003	7137,0	60,1	39,9

Предлагаются следующие мероприятия для преодоления кризиса на предприятии: создание рабочей группы по сбору информации и разработке плана антикризисных мероприятий; снижение затрат; оптимизация денежных потоков (выявление приоритетности текущих платежей); реформирование кредитной политики; реструктуризация кредиторской задолженности и другие.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. На сегодняшний день является актуальным вопрос о классификации кризисных явлений на предприятиях Украины. Установление вида кризиса имеет решающее значение в выборе необходимых методик его преодоления. В данной работе был предложен перечень симптомов кризиса на предприятии, который дает возможность установить тип кризисной ситуации.

Литература

1. Бєлова А.І. Управління фінансовою санацією підприємства: [Навчально-методичний посібник для самостійної та індивідуальної роботи студентів економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання] / А.І. Бєлова. - К.: ДЕТУТ. –2010. –271 с.
2. Гельрих Ф. Кризисы на предприятии: как с ними бороться / Ф. Гельрих. - М.: Финансовый бизнес, 1998. - №9.
3. Коротков Э.М. Антикризисное управление / Э.М. Коротков. М.: Инфра-М, 2003. — 432 с.
4. Пилипчук В.В Антикризисное управление: [Учебное пособие] / В.В. Пилипчук. - Владивосток, 2003. - 123 с.
5. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: [навч. посіб.] / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: сайт. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Божанова Олена Василівна
к.е.н., доц., каф. фінансів
Національна металургійна академія України
bozhanova-elena@mail.ru

В умовах, що склалися на сьогодні в Україні, до кола важливих економічних інтересів належать забезпечення її економічного суверенітету, економічне відродження держави та розвиток міжнародних економічних відносин.

Питання економічної безпеки активно досліджується представниками різних напрямків і шкіл економічної науки, а саме: Л.І.Дмитриченко[1], О.В. Козак [2], В. В. Похилюк [3], М.С. Туманова [4]. Так О. Козак досліджує проблему економічної безпеки в аспекті розвитку малого підприємництва [2]; В. Похилюк аналізує систему показників і сучасний стан економічної безпеки України в розрізі галузей виробництва й щодо конкурентоспроможності підприємств, а також пропонує комплекс регулювальних заходів забезпечення економічної безпеки [3]; Н.Й. Реверчук досліджує проблему управління економічною безпекою; М.С. Тумакова розглядає економічну безпеку з точки зору залучення іноземних інвестицій [4]. У той же час важливим є аспект дослідження сучасного стану економічної безпеки нашої країни, що залишається висвітленим ще недостатньо.

Отже, поняття «економічна безпека» пройшло чимало переосмислень у зв’язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які зумовлюють процеси управління.

Сутність економічної безпеки полягає в забезпечення поступального економічного розвитку суспільства з метою виробництва необхідних благ та послуг, що задовольняють індивідуальні та суспільні потреби. Питання економічної безпеки набувають особливої актуальності для країн, які перебувають у стані трансформаційної кризи. Це явище завжди характеризується загостренням суперечностей, які створюють кризові ситуації. Глибина і характер розвитку кризи можуть поставити під загрозу саме існування соціально-економічної системи країни. І тоді одним із першочергових завдань стане забезпечення економічної безпеки.

Основною з причин необхідності забезпечення економічної безпеки підприємства це досягнення стабільності свого функціонування і створення перспектив росту для виконання цілей даного бізнесу. Так як об'єктом системи забезпечення економічної безпеки виступає стабільний стан промислового підприємства в поточному і перспективному періоді, то від

об'єкта захисту багато в чому залежать основні характеристики системи забезпечення економічної безпеки. Оскільки об'єкт захисту є складним і багатоаспектним, то ефективне забезпечення економічної безпеки повинно ґрунтуватися на комплексному підході до управління цим процесом. Комплексний підхід передбачає врахування в управлінні об'єктом всіх основних складових економічної безпеки підприємства; і необхідність функціонування всіх елементів керованої системи розглядаються тільки в сукупності, цілісності, єдності. Таким чином, виникає необхідність в створенні комплексної системи забезпечення економічної безпеки промислового підприємства.

Комплексна система забезпечення економічної безпеки підприємництва - це сукупність взаємопов'язаних заходів, що здійснюються з метою захисту підприємницької діяльності від реальних або потенційних дій внутрішніх та зовнішніх факторів, які можуть привести до суттєвих економічних втрат.

Так як економічна безпека, як досить широка економічна категорія, має деякі складові, виявлення причин необхідності її забезпечення зручно розглядати окремо з кожною її складовою.

Основні складові економічної безпеки: фінансова безпека, кадрова безпека, інформаційна безпека, технологічна безпека, екологічна безпека, силова безпека, правова безпека.

Проблема формування стану економічної безпеки підприємства знаходиться у площині наукового дослідження сучасних проблем інноваційного розвитку та перебуває у просторі підвищеної уваги вітчизняних і зарубіжних науковців.

Процес формування економічної безпеки підприємства залежить від ступеню інноваційності економіки держави та самого підприємства зокрема, що в свою чергу збільшує ступінь реалізації потреб суспільства, забезпечує розвиток підприємств і підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

У формування економічної безпеки підприємства важливим є інновації, які представлені винаходами, що приносять нові технічні досягнення, змінюють стан техніки, істотно вдосконалюють виробничі процеси та якість кінцевих продуктів у контексті поступової заміни старої техніки , технології тощо новітніми більш досконалими об’єктами.

Впровадження інновацій являється одним з головних факторів економічної безпеки, конкурентоспроможності підприємства і потенційно може привести до фінансового успіху. Оптимальним для формування стану економічної безпеки значенням показника витрат на науково-технічну діяльність має бути не менш ніж 2% від ВВП.

Для активізації процесів формування економічної безпеки підприємства використовуються засоби інноваційного розвитку: забезпечення росту якісного оновлення продукції на рівні як окремого підприємства, так і національної економіки в цілому; здійснення прогресивних структурних економічних зрушень, що стосуються найважливіших народногосподарських пропорцій; реалізація новітніх досягнень науково-технічного прогресу і підвищення на цій основі ефективності виробництва на мікро- і макрорівнях.

Відповідно до нормативної основи економічної безпеки інноваційна та сфера має другій рівень значущості після енергетичної сфери. І тому забезпечення активізації інноваційного розвитку є передумовою формування економічної безпеки як держави в цілому, так і окремих її галузей та підприємств. Для підвищення економічної безпеки важливо впроваджувати заходи, які призведуть до ефекту синергії при використанні ресурсів підприємства.

Література

1. Дмитриченко Л. І. Методологические основы обеспечения экономической безопасности государства / Л. И. Дмитриченко, А. С. Хорошева // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. – Донецк: ДонНУ, 2010. – 105 с.

2. Козак О. В. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / О. В. Козак // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: матеріали IV наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ, 2010. – 151 с.
3. Похилюк В. В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки: [монографія] / В. В. Похилюк. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008 – 403 с.
4. Тумакова М. С. Экономическая безопасность государства в разрезе привлечения иностранных инвестиций / М. С. Тумакова // Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку: зб. тез II Міжнародної наук.-практ. конф. – Макіївка, 2010. – Том III. – 164 с.
5. Сучасні технології управління на підприємстві: колективна монографія/ під. Заг. ред.. К.Ф. Ковальчука. – Донецьк: ЛАНДОН – XXI, 2013. – 288с.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Бондарчук Юлія Григорівна
Асистент каф. МО
Національний університет
«Львівська політехніка»
e-mail: yulia.bond@gmail.com

Романишин Ангеліна Олександрівна
студент Національногоуніверситету
«Львівська політехніка»

Під економічною безпекою слід розуміти такий стан соціально-технічного ладу підприємства, який дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протидіяти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою існуючих ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та взаємин менеджменту. Зазначимо, що традиційно термін адаптувався в юридичній практиці для позначення ладу прав зі збереження ресурсів і наслідків їх продуктивного використання.

Головна ціль керування економічною безпекою — забезпечення найефективнішої роботи, найпродуктивнішої роботи операційної систематичності та економічного використання ресурсів, забезпечення чіткого рівня трудового життя колективу та якості господарських процесів

підприємства, а також постійного заохочування нарощування наявного потенціалу та його сталого розвитку. [2]

Перша група проблем антикризового правління пов'язана з чільними галузями життєдіяльності організації. Це перш за все методологічні проблеми її життєдіяльності. В процесах їх вирішення формулюються місія і мета правління, визначаються напрями, засоби і методи правління в умовах кризового становища. Ця група уміщує комплекс проблем фінансово-економічного характеру.

Друга група вміщує проблеми розпізнавання передкризових станів. Це складна справа — вчасно побачити настання кризи, знайти її першочергові ознаки, усвідомити її характер. Від цього залежить запобігання кризи.

Третя група проблем вміщує конфліктологію і селекцію персоналу, яка супроводжує кризові становища.

Проблематику антикризового правління можна відобразити і в диференціації технологій правління (четверта група проблем). Вона вміщує в найзагальнішому вигляді проблеми прогнозування криз і варіантів поведінки соціально-економічного ладу в кризовому стані, проблеми пошуку необхідної інформації і розробки управлінських рішень. Проблеми аналізу і оцінки кризових станів також мають велике значення. Тут існує безліч обмежень щодо часу, кваліфікації персоналу, недостатності інформації, тощо. В цій же групі можна розглядати і проблеми розробки інноваційних стратегій, які сприяють виведенню організації з кризи.

Охарактеризуємо домінанти антикризового фінансового правління: [3].

1. Диференціація індикаторів кризових подій за ступенем їх ризику для фінансового розросту підприємства. 2. Рання діагностика кризових подій у фінансовій діяльності підприємства. 3. Постійна готовність до можливого недотримання фінансової рівноваги підприємства.

Система антикризового фінансового правління підприємством ґрунтується на певних положеннях. До числа першорядних положень

відносяться: [3]. 1. Адекватність реагування підприємства на ступінь справжньої загрози його фінансовій рівновазі. 2. Повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового фінансового стану. 3. Терміновість реагування на окремі кризові явища у фінансовому розвитку підприємства.4. Використання при необхідності відповідних форм санації підприємства.

Політика антикризового фінансового правління є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці системі методів попередньої діагностики загрози банкрутства і "включенні" механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його вихід з кризового стану.

Література

1. Круш В.П., Подвігіна В.І., Сердюк Б.М. та ін. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ заг.ред. П.В.Круша, В.І.Подвігіної, Б.М.Сердюка. – К.: Ельга-Н, КНТ. – 2007. – С.607-630.

2. Онисько С.М. Фінансова санація і банкрутство підприємств. Підручник. – Львів: «Магнолія плюс». – 2006. – 265 с.

3. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua

4. Про затвердження Положення про Державний департамент з питань банкрутства: Постанова КМУ, Положення від 19.04.2006 № 533/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ САНАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гончаренко Маргарита Леонидовна,
к.э.н., доц. каф. ЭиОДСХ Украинской инженерно-педагогической академии,
e-mail:
goncharenko_ml@mail.ru

Марченко Александр Николаевич
студент Украинской инженерно-педагогической академии

Находясь в условиях внешней среды повышенной экономической нестабильности, большая часть предприятий Украины требует применения механизмов антикризисного управления. Рыночное развитие предполагает принятие рациональных решений относительно предприятия, упрочняющих его позиции по отношению к конкурентам, однако на практике решения не всегда бывают позитивными, что в следствии может вызвать необходимость проведения оздоровительных мероприятий. Согласно Закона Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» [1], одним из таких механизмов выступает санация, представляющая собой комплекс мероприятий, направленных на возвращение платежеспособности, конкурентоспособности, а также прибыльности предприятия.

По данным органов официальной статистики, в середине 2013 года в Украине находилось 8811 предприятий в стадии проведения процедуры банкротства. Из них 438 предприятий являлись государственными или предприятиями, в уставном фонде которых государству принадлежат более 25% [3]. Остальные – это физические лица и частные предприятия. Стоит отметить, что после принятия определенных поправок к указанному выше Закону, к концу 2013 года количество дел о банкротстве предприятий

сократилось на 738, что составляет 8% от общего количества дел за начало данного года. Однако, отраслевая привязка предприятий-банкротов достаточно обширна. Они относятся к таким отраслям, как сельское хозяйство, добывающая, перерабатывающая промышленность, сфера торговли, транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность, образование, научная, техническая деятельность, спорт, искусство, здравоохранение и др. Основные причины и особенности ликвидации предприятий-банкротов по секторам представлены в таблице.

Таблица

Особенности ликвидация предприятий-банкротов

<table>
<tr><td colspan="2">Ликвидация предприятий-банкротов</td></tr>
<tr><td>Частный сектор</td><td>Государственный сектор</td></tr>
<tr><td>Банкротство отсутствующего должника (>38%)</td><td>Общая процедура ликвидации (84%)</td></tr>
<tr><td>Общая процедура банкротства (37%)</td><td>Случай банкротства должника, который ликвидируется собственником (7%)</td></tr>
<tr><td>Банкротство физических лиц – предпренимателей (12%)</td><td>Банкротство отсутствующего должника (6%)</td></tr>
<tr><td>Банкротство должника, ликвидируемого собственником (11%)</td><td rowspan="2">Санация должника его руководителем (3%)</td></tr>
<tr><td>Санация должника его руководителем (1,5%)</td></tr>
</table>

Количество возбужденных дел о банкротстве предприятий, прежде всего, зависит от влияния нестабильной окружающей среды и неадекватного реагирования на них со стороны самих предприятий. Так, для недопущения банкротства, прежде всего необходимо усовершенствовать классификацию кризисных явлений и кризисов по их последствиям в деятельности предприятия [2]. Сейчас экономическая ситуация в Украине характеризуется стремительным развитием кризисных явлений на микроуровне. Они подтверждаются значительным количеством предприятий с быстрыми

темпами роста дебиторской и кредиторской задолженности. В пример можно привести предприятия машиностроительного комплекса Харьковской области, проблемой которых стало падение объёмов продажи продукции за пределами Украины вследствие чего предприятия в полной мере не в состоянии погасить свою задолженность перед кредиторами и поставщиками из-за неполного объёма реализации уже изготовленной продукции. Анализ данных таких предприятий показывает, что большинство из них имеют признаки кризисного состояния и не способны применять адекватные действия касательно разработки и внедрения антикризисной программы, что в большей части случаев приводит к банкротству.

В связи с этими обстоятельствами, в Украине стала популярной новая профессия – кризис-менеджеры, которые способны квалифицированно провести процедуру санации. Такими специалистами могут быть физические лица, имеющие лицензию, выданную в установленном законодательством порядке и действующие на основании постановления хозяйственного суда.

Существующее экономические реалии показывают, что отечественные предприятия не смогли безболезненно перейти от «рынка продавца» к «рынку покупателя», следствием чего является возникновение финансового кризиса, постепенно перерастающего в банкротство предприятия. Лишь грамотное умение принять адекватные решения относительно адаптации к изменениям внешней среды в условиях рынка позволит субъектам хозяйствования функционировать в полную силу, не причиняя себе убытков.

Литература

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14.05.1992 р. із змін і доп. станом на 03.07.2014 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу:_http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/page
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. / Терещенко О.О. – М.: КНЕУ, 2004. – 412 с.
3. Міністерство юстиції України: http://www.minjust.gov.ua/news/43722

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ. ДІГНОСТИКА КРИЗ

Дем'яненко Тетяна Іванівна
к.е.н., доц. каф.ЕтаОДСГ
Української інженерно-
педагогічної академії
e-mail: tanja.demjanenk@rambler.ru

Волощенко Анастасія Валентинівна,
студентка Української
інженерно-педагогічної
академії, м Харків
e-mail: voloshenko94@mail.ru

Починаючи з моменту свого виникнення, будь-яка організація стикається з цілою низкою проблем, які можуть спровокувати гостру кризу, що супроводжується різким погіршенням показників діяльності: ліквідності, платоспроможності, рентабельності, оборотності оборотних коштів, фінансової стійкості. Діагностика криз в організації - це сукупність методів, спрямованих на виявлення проблем, слабких і "вузьких" місць в системі управління, які є причинами неблагополучного фінансового стану та інших негативних показників діяльності [1].

Дослідженням антикризового управління займались такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: Татарников, Е.А., Згонников Л.В., Таль Г.К., Тавасієв А.М., Попов Р.А., Макаренко Ю. П., Щербань І.О., Лівошко Т.В., Макаренко І.О., Пшеничних А.В. та ін.

Криза, в перекладі з грецького, означає "рішення", "поворотний пункт" або "вихід". Економічна криза в організації відображає її важке фінансове становище, яке характеризується незадовільним значенням цілого ряду показників, і першою ознакою є негативний фінансовий результат - валовий збиток від діяльності, зниження рівня рентабельності або стрімке скорочення розміру прибутку по періодах [2].

Інструменти діагностування кризового стану, такі як: статистика, моделювання, прогнозування, експеримент, експертиза, маркетингові дослідження тощо.

Для оцінки поточного стану підприємства використовуються сучасні інструменти фінансового аналізу (рис.1).

Рис.1 Інструменти фінансового аналізу

Антикризове управління як тип управління, здатне передбачити кризи і запобігати їм, пом’якшувати їх перебіг, ліквідовувати негативні наслідки та перетворювати їх у позитивні зміни, є найважливішим фактором розвитку економіки і менеджменту. Суть антикризового управління проявляється у тому, що:

- кризи можна передбачати, очікувати і спровокувати;

- кризи до деякої міри можна прискорювати, відсувати, запобігати їм;

- до криз можна і необхідно готуватися;

- кризи можна пом’якшувати;

- управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва;

- кризові процеси можуть бути до певної межі керованими;

- управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їх наслідки.

Кризи різні, тому й управління ними може бути різним. Це різноманіття проявляється в системі управління, його технології та в механізмі здійснення. [3].

Методи діагностики кризи в організації включають: моніторинг зовнішнього середовища і системний аналіз сигналів про можливі зміни стану і конкурентного статусу фірми, аудит фінансового стану, аналіз кредитної політики та заборгованості компанії, визначення ризиків, оцінку поточного стану організації та прогнозування її можливих станів в майбутньому [4].

Діагностика криз включає в себе комплекс методів, необхідних для оцінки поточного стану організації, виявлення причин погіршення кількісних і якісних показників її діяльності. Зрозуміло, діагностика сама по собі не може вирішити проблему. Необхідно усунути справжню причину кризи, згладити його негативні прояви, усунути наслідки.

Література

1. Авдошина З.А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики. – http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_managment.shtml

2. Трененков Е.М., Дведенидова С.А. Диагностика в антикризисном управлении. – http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/01.shtml

3. Норік Л.О. Проблеми проведення діагностики становища і функціонування об’єкту в економіці // Сучасні проблеми фінансово-господарського контролю: Матеріали Першої Всеукраїнської науково-практичної конференції (30 березня 2005 р.). – Кривий Ріг, 2005. – с. 219 – 226.

4. Карпенко О.А. Основи антикризового управління: Навч.-метод. посіб. - К.: Вид-во НАДУ, 2006. - 208 с.

ЗАГАЛЬНА СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Дикань Володимир Леонідович,
д.е.н., проф. каф. «Економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом» Української державної академії залізничного транспорту
e-mail: kostyukzhanna@ukr.net

Костюк Жанна Сергіївна,
аспірант Української державної академії залізничного транспорту

Підвищення агресивності зовнішнього й, частково, внутрішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їхнього впливу на результативність діяльності підприємств. Тому, виникає необхідність постійного дотримання економічної безпеки підприємства, як гаранта його стабільного та максимально ефективного функціонування, починаючи з моменту створення до розвитку високого потенціалу у майбутньому.

Забезпечення економічної безпеки - це системний процес, в якому поєднуються три основних компоненти: по-перше, діагностика та оцінка фінансово-економічних, операційних, та організаційних критеріїв з метою завчасної ідентифікації джерел виникнення, видів і стадій розвитку небезпечних для діяльності підприємства проявів; по-друге - своєчасне застосування релевантного каталогу антикризових (стабілізаційних) заходів нейтралізації внутрішніх і зовнішніх факторів; по-третє - формування системи рекомендацій і заходів щодо створення конкурентної переваги і забезпечення розвитку підприємства на усіх етапах його життєвого та операційного циклів. [1]

Управління економічною безпекою доцільно формувати як підсистему загальної системи управління, що тісно пов’язана з вирішенням

підприємством інших проблем, а тому вона повинна мати підпорядкований характер. В свою чергу, забезпечення економічної безпеки підприємства, як правило, відбувається шляхом формування та реалізації механізму управління процесом її зміцненням. [2]

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства може мати різну ступінь структуризації та формалізації. Структура механізму забезпечення економічної безпеки підприємства складається з декількох блоків, одночасна дія яких покликана забезпечити достатній для розширеного відтворення капіталу підприємства прибуток, отриманий в результаті дотримання цілей підприємства та в результаті взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища. [3] Механізм забезпечення економічної безпеки формується із врахуванням основних завдань, умов конкурентної боротьби, специфіки бізнесу, отже схема його побудови є індивідуальною для кожного підприємства. Повнота та ефективність сформованого механізму багато в чому залежить від законодавчої бази держави, матеріально-технічної та фінансової бази підприємства.

Як правило, механізм управління економічною безпекою підприємства включає в себе такі основні елементи: організаційну структуру; функції організації, управління, обґрунтування і реалізації ефективних форм і методів створення, вдосконалення і розвитку системи економічної безпеки; методи забезпечення; засоби та важелі; показники та критерії оцінки; нормативно-правове та інформаційне забезпечення та інше. [4]

Однак, різні автори пропонують різні варіанти поєднання елементів структури у механізмі, та попри велику кількість наукової літератури даної тематики, не існує єдино прийнятого прикладу. На основі аналізу праць вітчизняних та зарубіжних науковців автором було складено загальну схему механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. (рис 1)

Основне призначення механізму забезпечення економічної безпеки підприємства полягає у створенні та реалізації умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства. В якості найважливіших умов, що враховуються в структурі механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, виступають своєчасне виявлення та запобігання зовнішнім і внутрішнім небезпекам та загрозам; забезпечення захищеності діяльності підприємства; досягнення підприємством поставлених цілей бізнесу.

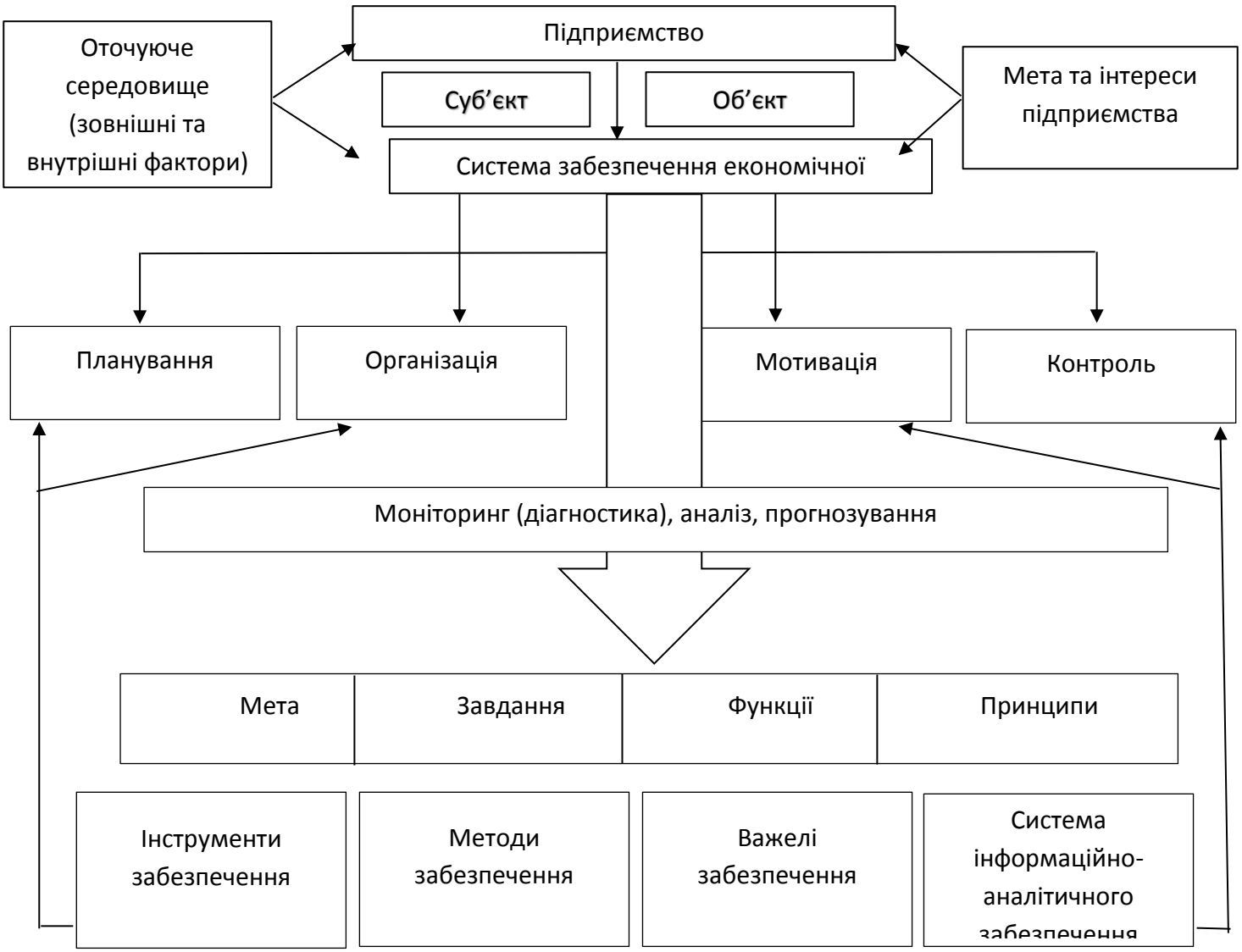


Рис. 1 Загальна схема організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства (складено автором)

~

Метою формування та практичної реалізації організаційно-економічного механізму управління процесом зміцнення економічної безпеки підприємств являється забезпечення її необхідного рівня задля досягнення підприємством своїх тактичних і стратегічних цілей. Досягнення поставленої мети здійснюється завдяки вирішенню наступних основних організаційно-економічних заходів:

~ організація служби (системи) економічної безпеки на підприємстві;

~ планування мети, завдань, функцій, принципів управління процесом зміцнення економічної безпеки підприємства;

~ формування бюджету служби економічної безпеки підприємства;

~ фінансове забезпечення функціонування системи управління процесом зміцнення економічної безпеки підприємства;

~ контроль за дотриманням планових показників і аналіз відхилень рівня економічної безпеки підприємства від заданих нормативів;

~ діагностика стану рівня економічної безпеки підприємства й тощо.

Відповідно, під організаційно-економічним механізмом управління процесом зміцнення економічної безпеки підприємства доцільно розуміти взаємозалежну сукупність:

~ форм і методів економічного управління, у т.ч. системи мотивації;

~ форм і методів тактичного й оперативного управління;

~ важелів і методів формування системи керуючих параметрів;

~ системи обґрунтованих фінансових й адміністративних обмежень;

~ інформаційної системи формування законодавчо-правової та нормативної бази управлінських рішень.[2]

Важливою умовою досягнення необхідного рівня економічної безпеки є її забезпечення на стратегічному, тактичному і оперативному рівнях, що дозволяє запобігати руйнівному впливу зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства та запобігати зниженню її до рівня, у межах якого підприємство не може функціонувати без загрози стабільності його діяльності. Крім того, впровадження організаційно–економічного механізму досягнення та підтримки економічної безпеки підприємства неможливе без трансформації існуючої організаційної структури управління та порядку прийняття управлінських рішень, без формування нових комунікаційних зв'язків між структурними підрозділами, особливого стилю керівництва і відносин у колективі.

Отже, необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності, тому реалізація ефективного механізму економічної безпеки підприємства має велике значення. Розробка, впровадження і безперервне вдосконалення адаптивного механізму забезпечення економічної безпеки дадуть змогу сформувати комплекс захисних реакцій, спрямованих на підтримку стійкого функціонування підприємства і розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Система економічної безпеки підприємства і механізм її забезпечення передбачають вирішення завдань економічної безпеки не лише спеціально створеним підрозділом, а при активній участі та взаємодії всіх відділів, підрозділів і служб підприємства в межах покладених на керівників структурних підрозділів обов'язків із забезпечення економічної безпеки підприємства.

Література

1. Шкарлет С.М. Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку: Автореф. -К.:Лібра, 2008.- 24 с.

2. Черкасова С. О. Формування організаційно-економічного механізму управління процесом зміцнення економічної безпеки промислових підприємств [Текст] / С. О. Черкасова // Економіка: реалії часу . - 2013. - № 2. - С. 22-27.
3. Лисенко М.С. Процеси та механізми забезпечення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / М.С.Лисенко. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1587/3/procandmeh.pdf
4. Каламбет С.В. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств залізничної галузі [Текст]/ С.В. Каламбет , В.А. Воропай // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції - 2013 - №2 С. 106-113.

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ПРИ РОЗРОБЦІ КОРПОРАТИВНИХ РЕГЛАМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Дуднєва Юлія Ернстівна,
к.е.н., доц. каф. Менеджменту
Української інженерно -
педагогічної академії
e-mail: yulia_et@mail.ru

Впровадження методології ризик-менеджменту в управлінську практику дозволяє підвищувати конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість українських компаній на міжнародних, зокрема європейських, ринках. Побудова ефективної системи управління ризиком компанії вимагає розробки внутрішньо-корпоративних регламентів ризик-менеджменту. Це обумовлює актуальність дослідження особливостей діючих міжнародних, національних та галузевих стандартів управління ризиком. Завдання та проблеми регламентації ризик-менеджменту розглянуті у роботах таких авторів як Дикань В.Л. [1], Донець О.М., Кулик Г.Ю., Стрельбіцької Н.Є. та інших.

Світова практика накопичила багатий досвід розробки та впровадження різноманітних стандартів управління ризиком (наприклад, австралійсько-новозеландський стандарт «AS / NZS 4360 - Управління ризиком», канадський національний стандарт «Настанова при прийнятті рішень з управління ризиками» (CSA Q 850:1997), японський стандарт «Настанова з розробки та впровадження системи ризик-менеджменту» (JIS Q 2001:2001),

стандарт у сфері управління проектними ризиками (BS-6079-3:2000), Великобританія; стандарт «Ризик-менеджмент для організацій та систем» (серія ONR 49000:2004), Австрія, та інші).

Проблеми ризик-менеджменту в управлінській діяльності висвітлені у стандарті «Enterprise Risk Management – Integrated Framework» (ERM) [2], що розроблений Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвея (Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission – COSO, США) у 2004 році. Відповідно до стандарту COSO ERM різні аспекти ризиків, з якими стикається бізнес, класифікуються відносно цілей: стратегічних; операційних; цілей в сфері підготовки звітності; цілей в сфері дотримання законодавства та нормативних актів. Управління ризиками включає в себе управління невизначеностями, які можуть вести до ризиків і нових можливостей ведення бізнесу: визначення при розробці стратегії величини ризик-апетиту компанії; визначення способів реагування на різні ризики (прийняття ризику, передача ризику, управління ризиком, включаючи обмеження наслідків); планування своєї діяльності таким чином, щоб скоротити можливість реалізації ризиків і збитків від них; класифікація і управління сукупністю ризиків компанії; використання сприятливих потенційних можливостей; ефективне використання капіталу. Документ був розроблений і є обов'язковим для публічних компаній США, стандарт орієнтовано на внутрішній контроль та аудит, тому застосування його деякими, особливо невеликими, організаціями може викликати певні труднощі.

Стандарт з управління ризиками «FERMA» [3] був розроблений спільно інститутом ризик-менеджменту Великобританії, Асоціацією ризик-менеджменту і страхування і Національним Форумом ризик-менеджменту в Громадському Секторі у 2002 році. Цей регламент дає визначення ризику як комбінацію ймовірності події та її наслідків; визначення ризик-менеджменту; пояснення внутрішніх і зовнішніх факторів ризику; процесів ризик-

менеджменту, процедури оцінки ризиків, методи і технології аналізу ризиків, заходи з управління ризиками, а також обов'язки ризик-менеджера. Документ розроблено практикуючими фахівцями з управління ризиками, тому його використання не передбачає значних проблем.

У 2009 році був розроблений міжнародний стандарт ISO 31000:2009 «Менеджмент ризиків. Принципи та керівні настанови» («Risk management – Principles and guidelines on implementation») [4], у якому ризик визначається як вплив (як з позитивний, так і з негативними наслідками) невизначеності на цілі організації; ризик-менеджмент розглядається як невід'ємний елемент стратегічного управління організацією. Процес ризик-менеджменту складається з низки послідовних етапів, а саме: визначення цілей, встановлення зовнішнього та внутрішнього контексту, ідентифікація ризиків, кількісна та якісна їх оцінка, прийняття рішень щодо впливу на ризик, розробка заходів з реалізації рішень, моніторинг процесу реалізації системи розроблених заходів. Цьому стандарту притаманна чіткість визначення, зрозуміла термінологія, практична спрямованість, системний підхід щодо формування систем ризик-менеджменту на практиці.

Вибір певного стандарту як основного для компанії є серйозним завданням, рішення якого вимагає детального розуміння вимог кожного стандарту і способів їх практичного впровадження та залежить від рівня зрілості корпоративної системи ризик-менеджменту. Компаніям необхідно використовуючи положення розглянутих документів розробляти власний стандарт, який допоможе складати регламенти та інструкції щодо принципів взаємодії структурних підрозділів компанії в сфері управління ризиками; чіткого розподілу функцій, повноважень і відповідальності між підрозділами компанії в сфері управління ризиками; системи контролю та повноважень контролюючих структурних підрозділів; норм і вимог до операцій, які обтяжуються ризиком.

Література

1. Дикань В.Л., Посохов І.М. Дослідження міжнародних стандартів управління ризиками [Текст] / В.Л.Дікань, І.М.Посохов // Бізнес-інформ. – 2014. - № 1. - С. 314-319.
2. Enterprise Risk Management – Integrated Framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.coso.org/publications.htm.
3. Стандарт ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій з ризик-менеджменту (Risk Management Standard, FERMA – p.6) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ferma.eu/Defaul.aspx?tabitd=195.
4. ISO 31000:2009, Risk management – Principles and guidelines, provides principles, framework and a process for managing risk. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: - http://www.iso.org/iso/iso31000.

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Журавльова Ірина Вікторівна,
к.е.н., проф. каф. фінансів
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця

Лелюк Світлана Валеріївна,
аспірант Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця
e-mail: s.lelyuk@gmail.com

Турбулентність економічного середовища вітчизняного простору впливає на відмінність у параметрах стану адміністративно-територіальних одиниць та зумовлює нагальність дослідження фінансової безпеки регіону, яка являє собою стан його економічного розвитку [3] та є важливою формою прояву його фінансової спроможності [2]. Тому актуалізується дослідження особливостей проведення моніторингу фінансової безпеки регіонів, як одного з найважливіших елементів механізму її забезпечення [3], на підґрунті кластерного аналізу, що є алгоритмом класифікації [1], для визначення загроз фінансової безпеки адміністративно-територіальних одиниць з розрізненим станом.

Питання забезпечення фінансової безпеки регіонального рівня відображені в наукових доробках Маргасової В.Г., Медведєвої І.Б., Погосової М.Ю., Ткаленко Н.В., Третяк О.З. тощо. Деякі аспекти її моніторингу підіймали в своїх роботах Журавльова І.В., Медвідь М.М. і Миколайчук А.Б.. Проте проблема диференціації адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням напрямів забезпечення їх фінансової безпеки на основі кластерного аналізу в системі моніторингу на знайшла достатнього опрацювання.

Для визначення та нівелювання загроз фінансової безпеки в регіональному просторі необхідно зважати на особливості і умови її забезпечення. Враховуючи диспропорційність регіонального розвитку, було висунуто припущення щодо існування груп адміністративно-територіальних одиниць, сформованих відповідно до відмінних значень класифікаційної ознаки – рівня їх фінансової безпеки. З метою перевірки висунутої гіпотези щодо наявності природнього розбиття регіонів України за рівнем фінансової безпеки використано ієрархічний метод кластеризації Уорда, що надає найменші значення внутрішньогрупових дисперсій для об'єктів одного класу і таким чином забезпечує найякіснішу класифікацію. Кластеризація регіонів проводилася згідно із значеннями часткових показників за напрямами забезпечення фінансової безпеки: бюджетним, підприємницьким, відкритістю фінансової системи регіону та соціальної політики.

Відповідно до дендрограми розбиття регіонів України, згідно із рівнем їх фінансової безпеки за напрямами її забезпечення, було зроблено припущення про існування чотирьох кластерів на відстані 5,5. Перевірка висунутої гіпотези була здійснена шляхом реалізації ітеративного методу k-середніх. Результати застосування зазначеного методу показали, що до першого кластеру увійшли Дніпропетровська, Київська області та м. Київ, до другого – АР Крим, Донецька, Одеська і Харківська області, до третього – Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська,

Рівненська, Херсонська, Чернівецька області і м. Севастополь, до четвертого – Вінницька, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська та Чернігівська області. Подібне розбиття виявилося оптимальним, оскільки практично відсутні співпадіння середніх нормованих значень результативних показників за кластерами.

Аналіз між групових та внутрішньогрупових дисперсій засвідчив, що приналежність регіонів до отриманих кластерів найбільш якісно характеризує інтегральний показник бюджетного напряму, для якого різниця між значеннями означених показників (15,29 і 10,7 відповідно) є найсуттєвішою, найвищі значення за критерієм F (10,94) і найнижчі за критерієм p.

Значення між групової дисперсії за інтегральними показниками напряму підприємництва та соціальної політики також перевищують коефіцієнти внутрішньо групових дисперсій і мають менший внесок до класифікації адміністративно-територіальних одиниць за рівнем фінансової безпеки відповідно до значень F-критерію ніж індикатор бюджетного сектору.

Результати кластерного аналізу засвідчили наявність чотирьох розрізнених груп за рівнем фінансової безпеки. Перший кластер сформовано регіонами, що мають найвищий рівень за бюджетним, соціальним напрямом і відкритістю фінансової системи регіону. Другий кластер утворили адміністративно-територіальні одиниці з найнижчим рівнем фінансової безпеки за напрямом соціальної політики. Регіони з найменшим показником фінансової безпеки за підприємницьким сектором об’єдналися у третій кластер. Четверту групу регіонів склали адміністративно-територіальні одиниці з найвищим рівнем підприємницької складової фінансової безпеки. Зважаючи на отримані результати, подальша розвідка досліджень буде

спрямована на виявлення умов забезпечення фінансової безпеки для кластерів, що утворили досліджувані регіони.

Література

1. Кластерный анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.statsoft.ru/home/textbook/modules/stcluan.html
2. Карлін М. І. Необхідність врахування фінансової спроможності регіонів в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні / М.І. Карлін // Наукові записки, Острог, 2010. – Серія "Економіка". – Випуск 15. – С. 21-31.
3. Медвідь М.М. Фінансова безпека регіонів України (на прикладі Харківської області) [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.05 / М.М. Медвідь; Полтав. нац.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСЬКІЙ АТАЦІ ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ ПРЕВЕНТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Караїм Мирослава Михайлівна,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Української академії друкарства
e-mail: kmirl@ukr.net

Вітчизняні підприємства працюють у динамічному середовищі, в умовах нестабільної економічної ситуації, зростаючої конкуренції, низького рівня рентабельності тощо. На сьогодні першочерговим завданням для багатьох підприємств є проблема виживання, для вирішення якої виникає необхідність удосконалення процесу управління.

Антикризове управління є невід'ємною складовою успішного функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності та визначається не тільки постійно діючим загальногосподарським механізмом підприємства, але і самостійним видом професійної діяльності.

Досить широкий спектр поглядів на різні аспекти антикризового управління підприємством представлений у працях учених-економістів І. Ансоффа, С. Беляєва, А. Градова, П. Друкера, Г. Іванова, А. Грязнова,

А. Ковальова, Е. Короткова, В. Кошкіна, В. Кузіна, М. Мескона, Е. Мінаєва, В. Панагушина, Л. Планкетта, Н. Родіонової, А. Томпсона, Е. Уткіна, Р. Фостера, Г. Хейла, Й. Шумпетера та інших.

Мета дослідження полягає у характеристиці параметрів антикризового управління на машинобудівних підприємствах та формуванні сукупності превентивних антикризових захисних заходів.

За результатами проведеного теоретичного дослідження, можна стверджувати, що антикризове управління – це специфічних тип управління, який уможливлює забезпечення умов існування та розвитку певної соціально-економічної системи в умовах швидкої зміни зовнішнього середовища [2].

У відповідності до проведеного аналітичного дослідження [3] ключовою загрозою для вітчизняних машинобудівних підприємств стало рейдерство, протидія якому потребує розроблення та реалізації спеціальних захисних механізмів.

В узагальненому технологічному плані рейдерської атаки можна умовно виділити кілька ключових етапів [3], а з метою подальшого розроблення превентивних антикризових захисних заходів доцільно приділити увагу першому – розвідці.

Метою здійснення розвідувальних дій рейдерами є пошук «слабких місць» у структурі управління підприємством, основними з яких є неформальні інтереси менеджерів і мажоритаріїв, взаємини між топ-менеджерами і власниками, наявність у трудовому колективі неформальних лідерів і «вічно незадоволених», наявність можливих вогнищ конфліктів, дані про відносини з кредиторами [1].

До найбільш ефективних превентивних заходів, які доцільно застосувати на вітчизняних машинобудівних підприємствах, можна віднести:

- розробити чіткий план захисту із визначенням першочергових дій та відповідальних осіб;

- унеможливити витік конфіденційної інформації та реалізації інформаційної атаки рейдерів;
- звернутись до правоохоронних органів та посилити співпрацю із приватними охоронними структурами;
- посилити фізичний захист майна та персоналу підприємства;
- максимально швидко ліквідувати «слабкі місця», які є для рейдерів об'єктом зацікавлення;
- на підставі отриманої інформації й прогнозування дій рейдерів та замовника атаки уникати ситуацій, які можуть сприяти або полегшити досягненню їх мети;
- консолідувати зусилля усього трудового колективу для досягнення спільної мети: захист бізнесу – збереження кожного робочого місця;
- забезпечити зростання ефективності господарської діяльності підприємства з метою акумулювання додаткових ресурсів для фінансування захисних заходів;
- організувати серію публікацій у ЗМІ для привертання суспільної уваги та унеможливлення проведення рейдерської атаки без зайвого розголосу;
- залучитись підтримкою колег по підприємницькому цеху, місцевих органів влади, профспілкових організацій тощо.

З вищевикладеного випливають наступні висновки. Загроза рейдерства для вітчизняних підприємств в т.ч. машинобудівних за останні два десятки років зросла до критичної межі, а відтак потребує розроблення адекватних захисних механізмів. Застосування превентивних антикризових захисних заходів уможливлює не лише збільшення ймовірності збереження бізнесу, але і забезпечує зростання ефективності його функціонування, консолідацію зусиль власника, вищого менеджменту, усіх без винятку працівників, колег по бізнесу та громади.

Література

1. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство : моногр / Б. М. Андрушків [та ін.]; відп. Б. М. Андрушків. — Тернопіль: Вид. Терно-граф. — 2008. — 424 с.
2. Караїм М. М. Теоретичні аспекти антикризового управління економічною безпекою підприємства / М. М. Караїм. — Наукові записки. — 2012. — №3. — 68-75.
3. Шатнгрет А. М. Антикризове управління економічною безпекою підприємства: методичні аспекти / А. М. Шатнгрет, М. М. Караїм // Економічний вісник університету. — Переяслав-Хмельницький. — 2012. — №19/2. — С. 126-131.

КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Карпушенко Марія Юріївна,
к.е.н., доц., каф. ФЕБОіА
Харківського національного університету
міського господарства ім. О.М. Бекетова

Чередниченко Анастасія Олександрівна,
аспірант Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова
e-mail: nastasya.90@ukr.net

Інформатизація будівельних підприємств стає одним з головних елементів їх науково-технологічного розвитку. Центр ваги конкурентоспроможності будівельних та проектних організацій переміщується в область кращої організації управління, створення гнучких будівельних систем, що реагують на зміну умов зовнішнього середовища. При цьому необхідно усвідомлювати і потенційну небезпеку інформатизації за рахунок збільшення загроз недостатності й втрати інформації та її нецільового використання, що актуалізує питання забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств.

Питання забезпечення інформаційної безпеки підприємств розглядаються в працях таких вчених як В.І. Слєпцов, С.В. Кавун, В.В. Буряк, О.Л. Ольховська, А.В. Костров, В.В. Андріанов, С.Л. Зефіров, В.Б. Голованов, Н.А. Голдуєв [1-5].

Поряд з цим подальшого дослідження потребує вивчення теоретичних засад та обґрунтування концепції забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств.

В основу формування концепції забезпечення інформаційної безпеки покладено авторське визначення сутності та змісту поняття «інформаційна безпека підприємств», під якою слід розуміти стан інформаційно-комунікаційного середовища підприємств та процесів управління його складовими й діяльністю із забезпечення безпеки, при якому відбувається попередження виникнення загроз інформаційної безпеки та нейтралізація їх впливу.

Враховуючи вищезазначене та ґрунтуючись на системному підході, до об'єкту інформаційної безпеки будівельних підприємства слід віднести їх інформаційно-комунікаційне середовище, а до суб'єкта - управлінський персонал та працівники служби інформаційної безпеки.

Основними цілями забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств слід визначити:

- забезпечення стійкого розвитку в умовах інформатизації;
- підвищення ефективності діяльності за рахунок розвитку інформаційних технологій;
- попередження та протидія загрозам інформаційної безпеки.

Відповідно до поставлених цілей окреслюються завдання із забезпечення інформаційної безпеки:

- підвищення результативності управління шляхом удосконалення інформаційних технологій;

- формування конкурентних переваг на основі розширення інформаційного простору та знань;
- впровадження сучасного інструментарію управління;
- створення і використання системи аудиту загроз та ризиків інформаційної безпеки;
- моніторинг загроз інформаційної безпеки;
- забезпечення попередження виникнення загроз інформаційної безпеки та протидія загрозам.

Механізм забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств – це цілісна система взаємозв'язаних між собою програмно-технічних, економічних важелів, організаційно-розпорядливих і соціально, - психологічних методів у поєднанні з системою мотивації і відповідальності, що координують діяльність з забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств.

Досягнення цілей забезпечення інформаційної безпеки можливо за умов врахування наступних принципів: пріоритет заходів попередження; законність; комплексне використовування сил і засобів; координація і взаємодія всередині і зовні підприємства; поєднання гласності з конспірацією; компетентність; економічна доцільність; планова основа діяльності; системність.

Таким чином, визначено базові елементи концепції забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств, розгляд якої з позицій системного підходу дозволяє побачити відмінність наукового розуміння цієї проблеми від буденної, що є основою формування ефективного інструментарію забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств.

Література

1. Інформаційна та економічна безпека діяльності підприємства: конспект лекцій / В.І. Слепцов.- Запоріжжя: ЗНТУ, 2007. - 70 с.

2. Кавун С.В. Информационная безопасность в бизнесе / С.В. Кавун. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2007. – 408 с.
3. Буряк В.В. Эффективность информационных систем: учебное пособие для студентов специальностей «Экономическая кибернетика» и «Интеллектуальные системы принятия решений» / В.В. Буряк, О.Л. Ольховская. — Краматорск: ДГМА, 2008. — 76 с.
4. Костров А.В. Основы информационного менеджмента : учеб. пособие / А.В. Костров; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004.– 528 с.
5. Андрианов В.В. Обеспечение информационной безопасности бизнеса [Электронный ресурс]/ В.В. Андрианов, С.Л. Зефиров, В.Б. Голованов, Н.А. Голдуев. – Режим доступа: http://bezopasnik.org/article/book/andrianov_infobez_biz_2011.pdf

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТУВАННЯ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН МАКРОРІВНЮ

Кузенко О.Л.
аспірантка ХНЕУ імені Семена Кузнеця
e-mail tkuzenko@yandex.ru
Науковий керівник д.е.н, проф.
Ареф'єва О.В.

Відсутність єдиних методичних засад факторного визначення фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макрорівню значною мірою ускладнює її кількісне вимірювання, тому, на наш погляд, діагностування стану фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макрорівню доцільно проводити з використанням методів порівняльного багатовимірного аналізу, зокрема, таксономічного показника стану фінансової безпеки підприємств машинобудування.

Дослідженням питання використання таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займались такі вітчизняні дослідники, як: Айвазян С. А., Бажаєв З. І., О. Кожушко, В. Плюта, Сабліна Н. В. та ін. Головною метою використання методу таксономії є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів [1]. .

При побудові таксономічного показника застосовується матриця даних, складена із стандартизованих ознак. Стандартизація дозволяє позбутися від одиниці виміру – як вартісної, так і натуральної.

Беручи за основу офіційні вітчизняні методики оцінки рівня фінансової безпеки, зокрема, запропоновані у методиці Міністерства економіки України та Міністерства фінансів України, побудуємо інтегрований таксономічний показник фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макрорівню за наступною моделлю:

$$Y = (X_1; X_2; X_3; X_4; X_5; X_6; X_7; X_8; X_9; X_{10}) \quad (1)$$

де, Y – інтегрований таксономічний показник фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин мікрорівню; X_1 –X_{10} - показники стану фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макрорівню.

Теоретико-методична модель матриці спостережень за таксономічним аналізом діагностування стану фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макрорівню представлена в табл.1.

Згідно з теоретико-методичною моделлю стан фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макрорівню визначається наступними показниками: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт фінансового ризику, рентабельність продажу та рентабельність власного капіталу, які виступають в якості індикаторів рівня фінансової безпеки підприємства та є, на наш погляд, актуальними для конкретного суб'єкта фінансових коефіцієнтів та побудови інтегрованого зведеного показника.

Таблиця 1

Теоретико-методична модель матриці спостережень за таксономічним аналізом діагностування стану фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин мікрорівню

Фактор	Показник	Алгоритм розрахунку за рядками бухгалтерської звітності
X1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	ф.1(р.260-р.100-р.110-рю120-р.130-р.140)/ф.1.р.620
X2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	ф.1.(р.220+р.230+р.240)/ф.1.р.620
X3	Коефіцієнт автономії	ф.1.р.380/ф.1.р.640
X4	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	ф.2.р.035/ф.1(р.380п+031к))/2
X5	Коефіцієнт оборотності основних засобів	ф.2.р.035/ф.1(р.031п+031к))/2
X6	Коефіцієнт оборотності активів	ф.2.р.035/ф.1(р.280п+280к))/2
X7	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	ф.1.р.480/(ф.1.р.480+р.380)
X8	Коефіцієнт фін ризику	ф.1.(р.480+620+630)/(ф.1.р.380+р.430)
X9	Рентабельність продажу	ф.2.р.050/ф.2.р.035
X10	Рентабельність власного капіталу	ф.2 р.220/(ф.1.р.380п+р.380к)*0,5

Для прийняття будь-якого управлінського рішення, в т.ч. і щодо управління фінансовою безпекою підприємства, визначальне значення мають методичні засади здійснення оцінки рівня, впливу факторів та прогнозу зміни безпеки у відповідності до визначених показників, дотримання яких повинно забезпечити формування оперативної, гнучкої та комплексної системи моніторингу фінансової безпеки підприємства.

Література

1. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес - Информ. – 2009. – № 3. – С. 78 – 82.

2. Лощина Л. В. Інтегральний показник фінансового стану підприємства в аспекті антикризових заходів / Л. В. Лощина// Економіка підприємства. – 2007. – № 3.

3. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях:методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; [пер. с научной редакции В. М. Жуковой]. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СТРАТЕГИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Кулагина Наталья Александровна,
д.э.н., проф. Кафедры «Экономика, организация производства, управление», Брянский государственных технический университет
Kulaginana2013@yandex.ru

Повышение уровня организационного потенциала экономической безопасности- это повышение конкурентной позиции предприятия на рынке, использование информационной инфраструктуры для осуществления расчетов с контрагентами, расширение клиентской базы, обеспечение дальнейшего развития предприятия.

Стратегические концептуальные основы, сочетая информационную и ресурсную систему, принципы и теоретико-методическое обеспечение, отдельные функциональные блоки стратегического значения механизма формирования организационно потенциала экономической безопасности, элементы прогнозирования, планирования, мониторинга и контроллинга, определяют приоритеты стратегических инструментов формирования и использования ресурсов и последовательность обоснованных шагов научно-практического значения по достижению стратегических целей.

Стратегическая концепция охватывает решения широкого круга проблем, ориентированных на будущее, связанных с главными целями и находящихся под влиянием неконтролируемых внешних факторов.

К принципам стратегического направления целесообразным является прибавление общенаучных принципов развития экономических систем, к которым отнесены: принцип инвариантности; принцип иерархичности; принцип смены; принцип всеобщности; принцип научности; принцип системности; принцип согласованности; принцип обратной связи.

Среди концептуальных основ повышения уровня организационного потенциала экономической безопасности важное место принадлежит информационному обеспечению. Для формирования, обработки, анализа и использования информации и соответствующих ресурсов необходимым является разработка теоретико-методического инструментария формирования организационного потенциала экономической безопасности предприятий, который способствует формированию научно обоснованных стратегических позиций достижения стратегических целей.

Необходимо отметить, что обоснованная на научно-теоретическом и эмпирическом уровнях стратегическая повышения уровня организационного потенциала экономической безопасности предприятий базируется на тенденциях развития параметров формирования потенциала, выявлению которых способствует применение методов прогнозирования.

В контексте исследования проблем повышения уровня организационного потенциала экономической безопасности прогнозирование выступает инструментом планирования, которое в современных условиях становится необходимым элементом установки целей и принятия управленческих решений по их достижению, при условии систематического пересмотра с учетом последних изменений внешнего и имеющегося потенциала внутренней среды на всех возможных этапах развития предприятия. Использование планирования целесообразно как на тактическом, так и на стратегическом уровне.

Обобщая результаты исследования, можно сделать вывод, что эффективность разработки и внедрения четкого плана эффективного использования финансовых, информационных, организационных, управленческих и любых других имеющихся ресурсов для реализации и защиты экономических интересов субъекта хозяйствования в текущем и перспективном периоде на всех уровнях финансовых отношений отражает

результат планирование уровня организационного потенциала экономической безопасности.

Таким образом, для практической реализации концептуальных основ повышения уровня организационного потенциала экономической безопасности важное место принадлежит информационному обеспечению. Необходимым, по мнению автора, является осуществление бюджетирования как на тактическом, так и на стратегическом уровнях, что способно обеспечить финансовую поддержку реализации сформированных управленческих решений на любом уровне и этапе развития предприятия.

Литература

1.Черных Е. А. Корпоративная (организационная) культура и организационный климат [Электронный ресурс] / Е. А. Черных – Режим доступа: http://www.corpculture.ru/content/korporativnaya – organizatsionnaya – kultura – i – organizatsionnyi – klimat.

2.Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов – М. : ИНФРА – М , 2000. – 312 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Лагутцев Анатолій Романович,
к.т.н., доц., каф. Менеджменту
Української інженерно-
педагогічної академії

Русакова Анастасія Олегівна,
ассистент каф. Менеджменту
Української інженерно-
педагогічної академії
e-mail: kafedra@mo.uipa.kharkov.ua

Практика діяльності суб’єктів економічних відносин у сучасних умовах свідчить про їх вразливість перед противоправними діями, які порушують нормальну працю підприємств та фірм організованими злочинами групами та окремими особами. Усі рівні системи забезпечення економічної безпеки не

ізольовані один від одного і знаходяться у безперервній єдності, що вимагає визначення стратегічних цілей і завдань захисту в умовах сучасності, коли наука і техніка мають дуже швидкий темп розвитку.

У зв'язку з цим методи та спрямованість забезпечення економічної безпеки, які були ефективні раніше, необхідно переглядати відповідно до темпів розвитку технічного прогресу. Орієнтацію потрібно роботи на такі розвинуті країни як Японію, США, Німеччину, Канаду та інші., де спостерігаються значні успіхи у цьому напрямку.

Важливим фактором, який впливає на основні напрямки економічної безпеки у сучасної економіці є кількісні показники, що дають змогу відокремити небезпечні та безпечні елементи економічної безпеки. Основним з яких є:

- можливість економіки на сучасному етапі мати активний розвиток, який не залежить від великого впливу імпорту;
- збереження економічного простору від сепаратистських тенденцій;
- соціально-політичну стабільність та високий рівень життя населення;
- здатність держави забезпечити задовільне функціонування економічних ринків.

Недотримання стабільності у цих напрямках загострює проблеми економічної безпеки як у цілому по країні, так і по окремим галузям промисловості та сферах діяльності підприємств. Основними з них є:

- зниження податкових надходжень;
- прогресуюче погіршення фінансового положення матеріального виробництва;
- наростаючий розрив між оборотом грошових кредитних ресурсів і потребами виробничого капіталу.

Питання кризової ситуації у фінансовій системі мають такі взаємозалежні тенденції впливу, як зріст дефіциту ліквідних коштів, що

впливає на господарський оборот, який в свою чергу стимулює відток коштів з реального сектору у заощадження домашніх господарств.

Крім того має місце розширення масштабів мобілізації коштів для погашення державного боргу.

Важливою проблемою також є питання рівня життя населення в умовах падіння реальних доходів, що призводить до скорочення споживання кількості продуктів першої необхідності. Разом з цим зростають масштаби вивільнення робітників, зайнятих у сфері матеріального виробництва і одночасним зростанням заборгованості оплати праці.

Також необхідно підкреслити виникаючу проблему скорочення експортного потенціалу економіки, яка пов’язана з падінням виробництва енергосировинних ресурсів і прибуткового експорту. Перелік вищезазначених проблем визначає необхідність розробки таких диференційованих показників, як індикатори порогових значень економічної безпеки для кожного регіону, з урахуванням їх специфічних умов.

Ці показники, з необхідним комплексом розрахунків, повинні бути розроблені для наступних груп: сфери виробництва; рівень життя населення; фінансово-бюджетні та кредитні особливості регіонів.

Сучасна ділова практика цього напрямку показує, що індикатори порогових значень економічної безпеки регіонів повинні бути гнучкими у обґрунтованих межах для фіксованого періоду часу з періодичним їх переглядом і уточненнями.

На сучасному етапі спостерігається значне зростання темпів застосування новітніх наукових винаходів в підприємницькій діяльності. Змагання конкурентів по використанню останніх технічних новацій та отримання сучасної інформації по кращим технічним розробкам збільшується інтенсивно.

У створенні різних пристроїв і систем для одержання необхідної інформації вкладається значна кількість людських та фінансових ресурсів.

Деякі групи технічних засобів мають наступні напрямки: радіо перехоплювачі різного типу; пристрої перехоплення телефонних розмов; пристрої прийому та захисту; системи визначення місця розташування контролюємого об’єкту; системи контролю комп’ютерів, комп’ютерних мереж та інші.

Одночасно розробляються та використовуються пристрої захисту інформації.

Незважаючи на різноманіття та витонченість спеціальної техніки з метою одержання інформації, основною причиною «втечі» інформації залишається людський фактор. Чим важливіша інформація, якою володіє людина, тим суворіші повинні бути засоби їх контролю.

Удосконалення сучасних напрямків економічної безпеки повинно мати не імпровізований характер, а бути чітким, покроковим процесом, який потребує суттєвих витрат матеріальних, трудових ресурсів, відповідно вимогам розвитку сучасного технічного прогресу.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сидоренко Юлія Вікторівна
к.е.н., викл. каф. ЕптаЕТ
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: b_u05@mail.ru

Розвиток є найбільш загальною, фундаментальною науковою категорією, що характеризує існування всіх матеріальних і ідеальних об’єктів та досліджується багатьма галузями філософських, суспільних, природничих, економічних наук крізь призму предметів їх дослідження. Базис універсальної теорії розвитку являє діалектика − наука про найзагальніші закономірності розвитку матеріальних та нематеріальних об’єктів.

В економічній науці поняття розвитку активно досліджується. Різним питанням економічного розвитку підприємств приділяли увагу відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких І. Ансофф, П. Самуельсон, М. Тодаро, Н. Алексєєнко, Н. Афанасьєв, П. Бубенко, В. Василенко, В. Верба, В. Власенко, В. Денисов, Р. Єремейчук, В. Забродський та багато інших дослідників. Водночас, чимало питань с даній предметній площині залишаються системно невисвітленими. Зокрема в Україні на тлі прискорення трансформаційних перетворень економічних відносин, інституційних змін, загострення внутрішньої конкурентної боротьби та посилення ознак системної кризи всієї економічної системи, залишаються відкритими та неоднозначно тлумачаться підходи до управління суб'єктами господарювання в умовах кризи.

Розвиток як процес необоротних спрямованих закономірних змін унаслідок боротьби протиріч різного роду є неоднорідним процесом, що дає підставу розглядати докладніше фази цього процесу. Однією із фаз є розвитку функціонування, в якій достатньо успішно виконуються ключові функції господарювання та, водночас, зароджуються і набирають сили протиріччя різного роду. Другою фазою процесу розвитку підприємств є момент розв'язання боротьби протиріч, який можна назвати кризовою фазою (від грецького «krisis» – рішення, поворотний пункт, раптова зміна).

На думку автора, періоди функціонування та криз являють собою стадії економічного циклу розвитку або, за визначенням К. Макконела та С. Брю [1, с. 155], коливання. Варто зауважити, що деякі дослідники ведуть мову про існування кризового, післякризового та безкризового розвитку [2, с.78, 3, с. 16], однак, на погляд автора, безкризовий розвиток неможливий, адже саме криза являє собою вираження боротьби протиріч, що зароджується на стадії функціонування та дає поштовх для переходу на інший рівень розвитку і, врешті, приводить до змін. Функціонування є фазою існування підприємства, в якій зароджується підґрунтя для майбутніх змін, однак які можусь до

певного моменту не знаходити видимого прояву. З огляду на вищевикладені узагальнення, автором пропонується процес розвитку, в залежності від його фази, розподіляти на функціонування та кризову фази.

Початок розробки теорії економічних криз покладено у працях К. Маркса, М. Кондратьєва та інших дослідників циклічних коливань економіки. Сьогодні в науці причини її виникнення розглядаються крізь призму різних наукових теорій: теорії циклів, теорії катастроф, теорії систе, інноваційної теорії, теорії антикризового управління, теорії еліт, психологічної теорії.

Зазвичай поняття кризи сприймається як негативно забарвлений та небажаний для підприємства феномен. Водночас, саме криза містить в собі потенціал інтенсифікації використання наявних та екстенсифікації залучення додаткових ресурсів розвитку підприємства.

Яскравою ілюстрацією конструктивної ролі кризи в процесі розвитку може стати той факт, що в Китаї поняття кризи позначено двома ієрогліфами, перший з яких – «вей», має такі значення, як «загроза», «загибель», «нахил, обрив», «прямий, відвертий», «небезпечний час». Другий ієрогліф – «цзи», має значення «початок», «переломний момент», «вдала нагода», «гнучкість, винахідливість, швидкість», тобто означає час можливостей, шанс. Таким чином, кризу можна розуміти як момент небезпеки та, водночас - нових можливостей. Альтернативність розвитку в даному випадку розглядається в контексті того, чи зможе підприємство пережити чергову кризу та продовжити шлях розвитку, чи так і не вийде з кризи та буде зруйнованим.

Очевидно, що управління кризовою фазою розвитку суб’єкта господарювання потребує диференціації підходів, має базуватися на мобілізації інтелектуальних ресурсів та активному впровадженні інновацій. Динаміка розвитку управління сьогодні призводить до появи нових професій, серед яких – кризовий менеджер – фахівець, що володіє методами виведення підприємства із стану кризи, банкрутства. Кризовий менеджер - людина із

сталевими нервами, холоднокровна, урівноважена, стримана та, неодмінно – висококласний фахівець своєї справи. Такий набір ділових якостей піносить до високих позначок рівень заробітної плати подібного фахівця. Тож, залучення таких спеціалістів підприємства часто можуть собі дозволити лише на умовах аутсорсингу.

Головним принципом управління розвитком підприємств в умовах кризи є відмова від вирішення проблем тими самими методами, які призвели до їх виникнення, припинення паніки та застосування специфічних антикризових процедур, в тому числі – на основі залучення до управління кваліфікованих кризових менеджерів.

Література

1. Макконел К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 Т.– Т. 1. / К. Р. Макконел, С. Л. Брю − Таллинн : Реферто, 1993. − 399 с.

2.Піратовський Г. Л. Розвиток страхового підприємства як економічна категорія і об'єкт управління / Г. Л. Піратовський // Економіка України. – 2004. – № 1. – С. 76-85

3.Фінансове забезпечення розвитку підприємств : монографія / І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко, Н. М. Гуляєва та ін. ; за ред. І. О. Бланка. – К. : КНТЕУ, 2011. – 344 с.

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Токмакова Ірина Василівна,
к.е.н., доц. каф «ЕУВКБ»
Української державної академії
залізничного транспорту
e-mail:iratokm@mail.ru

Залізничний транспорт є однією з найважливіших складових української транспортної системи, що займає провідне місце в забезпеченні потреб суспільного виробництва та населення в перевезеннях, за рівнем і якістю функціонування якого оцінюють загальний стан економіки країни.

Сучасна економіко-політична криза в Україні внесла свої корективи в роботу підприємств залізничного транспорту. Із-за стагнацій металургійного, хімічного виробництва, будіндустрії і нафтопереробки, на які приходиться більше 70% вантажообігу українських залізниць, галузь опинилась вкрай складній ситуації. Ще один негативний чинник – зниження обсягів транзитних перевезень гірничо-металургійної продукції з Росії, Казахстану і Молдавії. Також багато інших чинників знижують ефективність роботи підприємств галузі сьогодні, а в майбутньому створюють загрозу функціонуванню залізничній галузі як фундаментальному соціально-економічному утворенню господарського комплексу України.

Стратегічні й тактичні завдання забезпечення стійкого розвитку залізничного транспорту й заходи щодо їх вирішення розкриваються у працях науковців: Диканя В.Л. та вчених його наукової школи [1-2], Цвєтова Ю.М., Макаренка М.В., Цветова М.Ю. [3], Ільчука В.П., Сича Є.М. [4]. Зазначені науковці приділяють значну увагу і заходам з подолання кризових явищ в залізничній галузі.

Однак дана проблема на сьогоднішній день залишається не вирішеною та потребує формування сучасних напрямків стратегічного характеру щодо ліквідації кризового стану на підприємствах залізничного транспорту.

Забезпечення стійкого розвитку залізничного транспорту розглядається з позицій здатності підприємств залізничного транспорту зберігати й нарощувати обсяги перевезень тривалий період часу при різних змінах споживчого попиту на ринку [1].

Виходячи з зазначеного, принципово важливого значення набувають не лише питання освоєння сучасних ринково орієнтованих методів планування, управління, організації і контролю виробничо-господарської і економічної діяльності, але і розробка нових логістико-орієнтованих концепцій, підходів, методів стратегічного аналізу і управління економічною стійкістю підприємств залізничної галузі в умовах ризику і невизначеності.

Кризові явища, що відбуваються на підприємствах залізничного транспорту обумовлені дією внутрішніх й зовнішніх факторів, тому для забезпечення їх стійкого функціонування необхідно застосування комплексу тактичних та стратегічних інструментів удосконалення системи управління, а також оптимізації діяльності. Розвиток економіки вимагає врахування нових факторів, зокрема чинників інтеграції.

Сутність інтеграції проявляється через: встановлення зв'язків між раніше розрізненими підприємствами - елементами системи; поглиблення, посилення, надання систематичного характеру існуючих зв'язків; збільшення кількості зв'язків і встановлення нових; поява нових інтеграційних (цілісних) властивостей системи, узгодження зв'язків між підприємствами, зміна структури системи.

Інтеграторами бізнес-процесів стають потоки, що пов’язують постачальників – виробників й споживачів та формують нові мережеві форми організації бізнесу. Участь підприємств у такій мережі дозволяє витісняти з ринку більш конкурентоспроможні поодинокі підприємства. Стійке партнерство взаємопов'язаних господарюючих суб'єктів може мати потенціал, який перевищує просту суму їх потенціалів. Приріст потенціалу виникає в результаті співпраці і ефективного використання можливостей партнерів у тривалому періоді. Завдяки конкуренції між учасниками система в цілому оптимізується, а за рахунок обміну інформацією, фахівцями, технологіями відбувається процес розвитку системи, у тому числі здійснюється перетікання фінансових ресурсів.

Так, одним з перспективних видів інтеграції на залізничному транспорті є розвиток стратегічного партнерства з промисловими підприємствами - постачальниками продукції для залізничної галузі, в першу чергу з виробниками рухомого складу. Іншим актуальним видом інтеграції підприємств залізничного транспорту є формування транспортно-логістичних центрів на базі підприємств залізничної галузі.

Формування нових конкурентних переваг залізничного транспорту за рахунок підвищення ефективності співпраці з партнерами, споживачами та іншими зацікавленими особами стає важливим напрямком забезпечення стійкості розвитку підприємств залізничного транспорту.

Література

1. Дикань В.Л. Регулювання економічної діяльності підприємств залізничної галузі / В.Л. Дикань, Н.В. Чебанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць - Харків, УкрДАЗТ. - 2009. - № 25. – С.11-20.

2 Дикань В.Л. Система інтегрованого управління інвестиційно-інноваційним розвитком залізничного транспорту / В.Л. Дикань, О.Г. Кірдіна // Менеджмент і маркетинг інновацій. Науковий журнал. – Суми, ТОВ «ВТД «Українська книга»», 2011. – №1. – С. 137-144.

3. Проблеми та основні напрямки реформування залізничного транспорту України / Ю.М. Цвєтов, М.В. Макаренко, М.Ю. Цвєтов та ін. К.:КУЕТТ, 2007. – 222 с.

4. Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток /За ред. д-ра екон. наук, проф. Є.М. Сича. – К.: Логос, 2004.-381 с.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Толстова Анна Вадимівна,
к.е.н., доц. каф. ЕУВКБ
Української державної академії
залізничного транспорту
e-mail: tolstova_anna@ukr.net

Сьогодні економіка України перебуває в новій фазі економічної кризи, яка викликана глобальними процесами та супроводжується скороченням соціально-економічних показників розвитку, зростанням зовнішнього боргу, загостренням негативних економічних, політичних ситуацій, кризою довіри до влади, масовими протестами, бойовими діями. За оцінкою рейтингового агентства Standard and Poor’s ймовірність краху України в найближчі 5 років складає 44,25%, в той час, як в першому півріччі складала 34,8%, а відповідно до прогнозів кредитних рейтингів Україна змінила своє положення з негативного до переддефолтового, що також підтверджується

скороченням обсягів виробництва, масовим закриттям національних підприємств [1, 2].

Проблемам економічного розвитку, шляхам розвитку в умовах невизначеності, удосконаленню моделі управління економікою, її фінансових механізмів присвячено багато робіт видатних вітчизняних вчених, серед яких Геєць В.М., Даниленко І.А., Дикань В.Л., Коваленко Б.Б., Лукінов І.І., Найденов В.С., Циганов С.А. та ін. Однак, загострення негативних тенденцій розвитку економіки, соціальне напруга обумовлює необхідність впровадження такого управління розвитком економіки, яке дозволить в короткострокові строки акумулювати економічний потенціал країни та направити його на розвиток реального сектору економіки, з метою виходу з кризового стану.

Економіка України потребує докорінних змін, формування ефективної системи державного управління, економічної політики, які повинні базуватися на принципах законності, моралі і права. Апарат управління, який безпосередньо виконує функції державного управління зобов'язаний чітко дотримуватися чинного законодавства, керуватися такими чеснотами, як розсудливість, справедливість, помірність, пріоритетність інтересів суспільства, соціальна відповідальність та не порушувати прав суспільства, в тому числі, наданих Конституцією України. Для зняття соціальної напруженості в країні, в першу чергу, слід вести прозору економічну політику, з роз'ясненням всіх напрямів розвитку, заходів, які необхідно реалізовувати.

З метою активізації економічного, ресурсно-виробничого потенціалу України на період реалізації антикризових заходів необхідно перейти на таку систему державного управління, яка буде чітко та жорстко регулювати процеси активізації потенціалу країни. Лише після переходу економіки України на фазу стабільного економічного зростання, слід з системи жорсткого контролю, поступово, керуючись східно-православно-

слов'янськими цінностями господарювання, з роз'ясненням курсу розвитку держави, її ідеології, переходити до системи державного регулювання, в якій держава буде займати позицію регулятора взаємовідносин суб'єктів господарювання та суспільства, забезпечуючи соціальну стабільність в країні.

Державі за рахунок ведення розваженої зовнішньоекономічної політики, забезпечення сприятливих умов зростання ділової активності, підвищення інноваційної, інвестиційної активності, на основі підтримки, стимулювання впровадження проектів з модернізації економіки, необхідно активізувати відтворення та розвиток кооперативних зв'язків (з країнами СНД) по виробництву технологічно складної продукції, єдиного технологічного ланцюга з виробництва високоякісної, конкурентоспроможної продукції, орієнтованої на експорт до ЄС та Китай.

Слід зазначити, що антикризове управління економічним розвитком України повинно базуватися на відроджені східно-православно-слов'янських цінностей, формуванні жорсткої системи державного управління, визначені стратегічними пріоритетами модернізації економіки:

- розвиток галузей з виробництва високотехнологічної продукції, їх модернізація, на основі формування макрологістичної системи України, територіально-промислових кластерів, відтворення кооперативних зв'язків, як її невід'ємних складових, що дозволить відтворити ресурсно-виробничий, промисловий потенціал країни;
- розвиток аграрного сектору, на основі формування цілісної системи господарювання, створення нових форм організації виробництва.

Інвестиційне забезпечення реалізації антикризових заходів економічного розвитку України буде досягнено за рахунок: удосконалення фінансової політики, в частині скорочення відсоткових ставок; удосконалення податкового законодавства, в аспекті створення податку на вивіз капіталу за межі України; перерозподілу капіталів олігархічних

структур та посилення їх соціальної відповідальності; надання державної підтримки стратегічно важливим виробництвам, в якості фінансування, софінансування інноваційно-інвестиційних проектів розвитку; надання податкових пільг.

Впровадження антикризового управління економічним розвитком України дозволить активізувати економічний потенціал України, ліквідувати структурні диспропорції економіки, забезпечити ефективний розвиток промислового та аграрного секторів економіки, підвищити соціально-економічний рівень життя населення, тим самим, запобігти загрозі дефолту країни.

Література

1. Украина находится на грани дефолта, - СМИ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://podrobnosti.ua/economy/2013/08/10/922881.html
2. Аналитики агентства сомневаются, что Украина сможет обслуживать свой внешний долг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://finance.liga.net/economics/2014/2/21/news/37474.htm
3. Толстова А.В. Антикризова модель економічного розвитку сучасної України та її інвестиційне забезпечення / А.В. Толстова // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2013. - №44. - С. 20-26

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Фоменко Анна Володимирівна
к.е.н., ст. викл. каф. ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: anjtik-f@yandex.ru

Жолтікова Ольга Миколаївна,
студентка Української
інженерно-педагогічної академії

На сучасному етапі розвитку економіки країни, в умовах кризи суттєво ускладнюються умови управління підприємств. Ефективність діяльності

підприємств зумовлюється переважно станом їх фінансів, що призводить до необхідності розгляду проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємств.

В науковій літературі останнім часом набуває все більшого розповсюдження дослідження питань фінансової безпеки підприємств. Серед вітчизняних авторів, що займаються проблемами фінансової безпеки підприємства, слід виділити наступних: Бланка І., Папехіна Р., Гаврилову Т., Кудрицьку Ж., Андрощук Г., Барановського О., Гапоненко В., Горячової К., Груніна О., Гусєва В., Дикого А., Кириченко, Мойсеєнко І., Паламарчука О., Фоменко А., Хамініча С., Шкарлета С., Ярочкіна В. та інші.

Наукова література дає множину визначень поняття фінансової безпеки, серед якої можна виділити два найбільш повні. Так, І. А. Бланк говорить, що фінансова безпека підприємства являє собою кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в нинішньому й перспективному періоді [1].

Тоді як Р.С. Папехін розглядає фінансову безпеку як здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до мети загальної корпоративної стратегії в умовах невизначеності й конкурентного середовища [2].

Узагальнивши існуючі погляди на визначення категорії "фінансової безпеки", таким чином отримаємо: фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності такого його фінансового стану, котрий характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз.

Фінансова безпека представляє такий стан підприємства, яке [3]:

а) дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;

б) задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства;

в) забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства;

г) здатне протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і погрозам;

д) забезпечує достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень;

є) забезпечує захищеність фінансових інтересів власників підприємства.

Зовнішнє середовище підприємства є основним джерелом, що живить підприємство ресурсами, необхідними для підтримки і розвитку його внутрішнього потенціалу. Зовнішнє середовище включає велике число компонентів, які по-різному за ступенем, характером та періодичністю впливають на підприємство. Враховуючи те, що внутрішня сфера діяльності має високий рівень керованості та можуть бути змінені її компоненти, тому саме гармонізація внутрішніх інтересів є основним генератором забезпечення безпеки підприємства [4].

Задля ефективної реалізації фінансової безпеки на підприємстві повинні проводитись певні дії (рис.1).

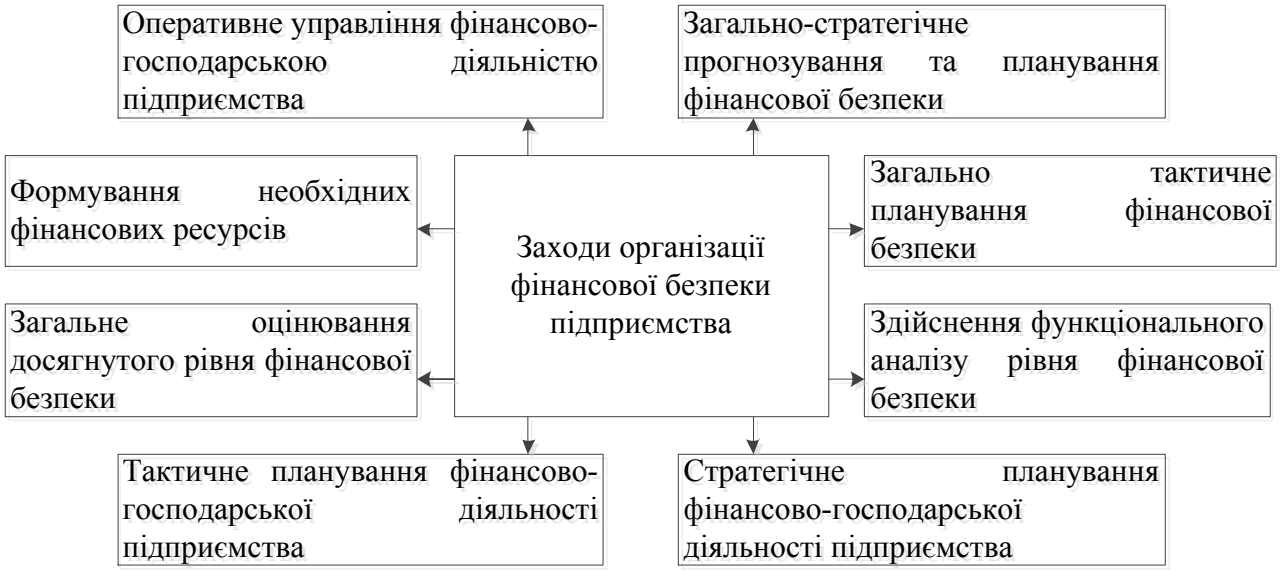


Рис. 1 Загальна схема процесу організації фінансової безпеки підприємства

Таким чином, фінансова безпека — це стан підприємства, при якому забезпечується його фінансова стійкість, завдяки необхідним фінансовим ресурсам реалізуються поставлені цілі, а контроль та грамотне використання фінансових ресурсів дають необхідну вигоду.

Література

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

2. Папехін Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий./ Р. С. Папехін. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007 –16 с.

3. Кудрицька Ж.В. Система управління фінансовою безпекою підприємства / Ж.В. Кудрицька // Ефективна економіка. – 2014. - №8.

4. Гаврилова Т.В. Управління фінансовою безпекою підприємства / Т.В. Гаврилова // Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. - №4.

ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Фоменко Анна Володимирівна,
к.е.н., ст.викл. каф.ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії

Сіненков Юрій Вікторович
студент 2 курсу
Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: youra-123@mail.ru

Україні представляються унікальні політичні можливості розпочати нову хвилю реформ, чого гостро вимагає економічна ситуація. Нова влада має діяти швидко і переконливо, щоб дати поштовх розвитку країни. В даний час Україні вкрай необхідно розпочати нову хвилю фундаментальних і комплексних реформ. Економічна криза продемонструвала слабкість застарілої системи державного управління та економіки, і сьогодні країна вже не може фінансувати зростаючі державні витрати.

Мета дослідження полягає у вивченні та систематизації заходів антикризового управління країн ЄС та обґрунтування пропозицій щодо можливостей їх застосування в Україні.

Основними осередками економічного зростання ЄС є кілька найпотужніших країн, які практично "витягують" макроекономічні показники Союзу на належний рівень. Такими лідерами є Німеччина, Франція та Нідерланди. При цьому явним фаворитом залишається Німеччина (табл. 1) з її найбільшим у ЄС ВВПі темпами його зростання (4,0% – у 2010 р. та2,6% – у III кварталі 2011 р. порівняно з 0,3% уЄС в цілому [1, с. 10]), за нею йдуть Франція іНідерланди (з показниками зростання ВВП у2010 р. на 1,5 і 2,5% відповідно) (табл.1) **[**2, с. 80].

Таблиця 1

Динаміка ВВП та цін у найбільших регіонах ЄС у 2010 р.

Країна	Темп зростання ВВП, % до попереднього року	Інфляція споживчих цін, %
Німеччина	4,0	1,9
Франція	1,5	2,0
Нідерланди	2,5	1,8
Італія	1,1	2,1
Іспанія	0,6	2,9
Великобританія	1,2	3,7

Для протистояння кризі ЄС вжив низку заходів, які можна розділити на такі п’ять категорій [3]: реформування фінансової системи; підтримка пріоритетних сфер діяльності; збереження зайнятості; стимулювання попиту; сприяння відновленню реального сектора економіки.

Таблиця 2

Пріоритетні заходи антикризового управління країн – членів ЄС

Країна	Пріоритети антикризової політики
Німеччина	- стимулювання попиту; - стабілізація банківської системи; - підтримка реального сектора; - забезпечення зайнятості; - підтримка пріоритетних сфер діяльності.
Франція	- підтримка пріоритетних галузей; - збереження робочих місць; - стимулювання попиту; - жорстке регулювання банків.
Нідерланди	- державна допомога фінансовим установам.
Італія	- підтримка соціальної сфери.
Іспанія	- залучення інвестицій; - підтримка будівельної галузі.
Великобританія	- стимулювання попиту; - державна допомога фінансовим установам і контроль за грошовими коштами банків; - сприяння відновленню реального сектора економіки; - підтримка соціальної сфери.

У табл. 2 показано моніторинг пріоритетівантикризової політики країн – членів ЄС. Як бачимо,практично всі заходи здійснили лише Франція та Німеччина. Пріоритетним заходом державної економічної політики Німеччини в кризовий період стала стабілізація фінансового ринку. З цією

метою держава вирішила надати 400 млрд євро для гарантій за міжбанківськими кредитами.

Державні програми й державна політика Німеччини і Франції показали свою ефективність та дали змогу відносно швидко нейтралізувати вплив кризових явищ на їхню економіку. У передкризові часи фінансові сектори цих держав розвивалися консервативніше, ніж в інших країнах. Банківська система Франції та Німеччини є стійкою, оскільки тут діє жорстке державне регулювання, консервативна політика банків, які не залучалися до спекулятивних операцій і купівлі похідних цінних паперів. Важливою є соціальна спрямованість урядів держав. При стабільно високих доходах і соціальних гарантіях зниження споживчого попиту є неможливим. Таким чином, досвід Франції та Німеччини є актуальним і гідним прикладом для розвитку України.

Література

1. Глобальна економіка у посткризовий період: тенденції та перспективи. – К. :НІСД, 2012. – 46 с.

2. Бояр А.О. Антикризова політика Європейського Союзу у період 2008–2009 рр.:висновки для України / А.О. Бояр // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової службиУкраїни. – 2011. – № 1. – С. 77–92.

3. EU tackles social dimension of economiccrisis [Electronic resource]. – Mode of access:http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=736.

СУЧАСНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Чорна Тетяна Іванівна,
доц. каф.ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії

Фейгіна Альона Альбертівна
студентка
Української інженерно-педагогічної академії
alenka.tuchkova@mail.ru

Причинами кризового стану підприємств практично усіх галузей та секторів економіки України є не тільки вплив зовнішніх факторів: зниження платоспроможного попиту, втрата налагоджених господарських зв'язків, ринків закупівлі та збуту, суттєве збільшення цін на енергоносії, недосконале правове поле господарювання тощо, а й стан управління господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання, який не відповідає ринковим вимогам.

Зокрема, проблемам антикризового управління присвятили увагу багато вітчизняних і зарубіжних учених. Питання антикризового управління підприємствами, банкрутства, санації і фінансової реструктуризації та їх впливу на сучасний розвиток підприємств досліджуються у працях вітчизняних науковців та науковців з країн СНД, таких як: С. Бєляєв, В. Король, В.О. Василенко, Л.С. Ситник, Л.О. Лігоненко. Зазначене питання досить детально розглянуто у роботі Герасимчук В.Г.[1].

Як показує теорія та практика, порушення платоспроможності підприємства в сучасних економічних умовах частіше за все являється наслідком вибору неправильної стратегії реагування до змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Аналіз основних підходів до реалізації антикризового управління доводить, що замість орієнтації на швидкі

фінансові прийоми, які забезпечують короткострокову економічну ефективність, підприємству як стратегію, перш за все, необхідно обирати одну із стратегічних альтернатив: стратегію скорочення, обмеженого росту, зростання чи їх комбінацію. Дані проаналізовані після вивчення звітів підприємств.[2].

Запорукою успіху будь-якого суб'єкта господарювання є створення стратегії антикризового розвитку. Нині більшість господарств працюють без стратегічних перспективних планів, не розробляють стратегії антикризового управління.

Якщо підприємство своєчасно виявляє появу кризи та має час для розробки ефективної реакції, то воно послідовно ліквідує всі проблеми. Але в кризових ситуаціях реалізацію змін потрібно здійснювати в обмежений термін. Вихідним пунктом стратегічного антикризового планування є корегування місії та цілей підприємства як результатів, які будуть сприяти виходу підприємства із економічної кризи.

Реалізація антикризової стратегії потребує особливого управління, яке включає в себе управління змінами, перегляд стратегії, стратегічний контроль, управління стратегічними рішеннями

У зв'язку з тим, що в діяльності соціально-економічної системи постійно відбуваються зміни, особливо в кризовому стані, виникає необхідність у проведенні стратегічного контролю, який передбачає своєчасне надходження інформації, для прийняття необхідних рішень щодо корегування стратегії; одержання об'єктивних і неупереджених даних, які адекватно відображають стан об'єктів, що контролюються. Головним завданням стратегічного контролю має бути визначення того, в якій мірі реалізація вибраної стратегії призводить до досягнення цілей антикризового розвитку.

До шляхів подолання кризи на підприємстві слід віднести:

- резерви операційної діяльності: раціоналізація ресурсного забезпечення і використання ресурсів; вдосконалення організації виробництва та праці й застосування найбільш ефективних способів просування товарів на ринку; впровадження інноваційного менеджменту на всіх ієрархічних рівнях підприємства; дієвий контроль і стимулювання високопродуктивної праці; гнучкі виробничі системи й оптимізація розмірів виробничо-збутової діяльності;

– резерви інвестиційної діяльності: оптимізація інвестиційного портфеля і вихід із неефективних інвестиційних проектів; підвищення ефективності реалізації проектів реального та фінансового інвестування;

– резерви фінансової діяльності: ефективне розміщення власного та іншого капіталу в рентабельні активи; залучення довгострокових позик і кредитів; ефективне реінвестування прибутку та раціональна дивідендна політика.

Фінансову стабілізацію можна також здійснювати за допомогою наступних механізмів:

1. Оперативний механізм фінансової стабільності, заснований на принципі «відсікання зайвого», що являє собою захисну реакцію підприємства на несприятливий фінансовий розвиток і позбавлений наступальних управлінських рішень.

2. Тактичний механізм фінансової стабільності з використанням окремих захисних заходів, у цілому представляє собою наступальну тактику, спрямовану на перелом несприятливих тенденцій фінансового розвитку, ґрунтується на використанні моделей фінансової рівноваги в довгостроковому періоді.

3. Стратегічний механізм фінансової стабілізації є винятково наступальною стратегією фінансового розвитку, що ставить за мету прискорення загального економічного розвитку підприємства, використовує

моделі прискореного економічного росту підприємства. Дана проблема, зокрема, висвітлена у науковому блозі НаУ «Острозька Академія».[3].

Таким чином, після детального вивчення літератури та аналізу діяльності підприємств можна зробити висновок про актуальність вивчення антикризової політики на підприємстві у сучасності. У той час,як у державі на сьогоднішній день є значні проблеми економічної політики, та нестабільна політична ситуація,необхідно вкрай точно і детально складати стратегічний план розвитку будь-якого підприємства , аналізуючи та враховуючи всі зміни на зовнішньому ринку. Для запобігання банкрутства та виходу з ринку у майбутньому підприємству необхідно впроваджувати та розвивати антикризові методи управління, мати дієві та стрімкі плани негайного виходу з критичного стану у разі потреби. Антикризовий менеджмент повинен вчасно реагувати на негативні зміни у діяльності підприємств та негайно впроваджувати санаційні процедури задля запобігання неочікуваних результатів.

Саме на сьогоднішній день,коли внутрішня та зовнішня політика є вкрай нестабільною, необхідно досить детально та принципово приділити увагу антикризовим методам та шляхам виведення підприємства з кризових станів задля збереження економіки у майбутньому.

Література

1. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. / Герасимчук В.Г. – К.: КНЕУ, 2003. – .392 с

2. Інформаційне агентство SMIDA / [Електронний ресурс] –: http://smida.gov.ua

3. Науковий блог НаУ «Острозька Академія»/ [Електронний ресурс]-: http://naub.oa.edu.ua/

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Чобіток Вікторія Іванівна,
к.е.н., доц. каф. ЕтаСГ
Української інжерно-
педагогічної академії
e-mail: vika_chobitok@mail.ru

Баранівська Світлана
Володимирівна,
магістр Української
інженерно-педагогічної академії

Розвиток ринкових процесів в Україні та реформування усього комплексу виробничих відносин вимагають створення нової системи управління підприємствами залізничного транспорту.

Для досягнення стійкої конкурентоспроможності на ринку актуальним є питання пошуку інноваційних моделей розвитку й управління підприємством залізничного транспорту, однією з яких є застосування логістичного підходу до управління підприємством.

У фундаментальних роботах учених , таких як: Аксьонов І., Альбеков А., Багаєва Н., Саркісов С., Смєхов А., Чудаков Л. і багато інших розкриті дослідження транспортної логістики, головні її проблеми та шляхи вирішення.

Транспортний сервіс у сучасних умовах включає як власне перевезення вантажів від постачальника споживачеві, так і велику кількість експедиторських, інформаційних операцій, страхування, охорони та інше, тому транспортування можна охарактеризувати, як ключову логістичну функцію, пов'язану з переміщенням продукції транспортним засобами.

Нестабільне зовнішнє середовище призводить до зростання потреб підприємств залізничного транспорту у стратегічному управлінні [2].

Стратегічне управління можна розглядати як управління за результатами. В свою чергу логістична стратегія являє собою узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів підприємства залізничного транспорту. В стратегії формування логістичних систем підприємств залізничного транспорту (рис. 1), повинно враховуватись те, що просування матеріальних потоків повинно здійснюватися кваліфікованим персоналом за допомогою різноманітної техніки: транспортні засоби, вантажно-розвантажувальні пристрої та інші.

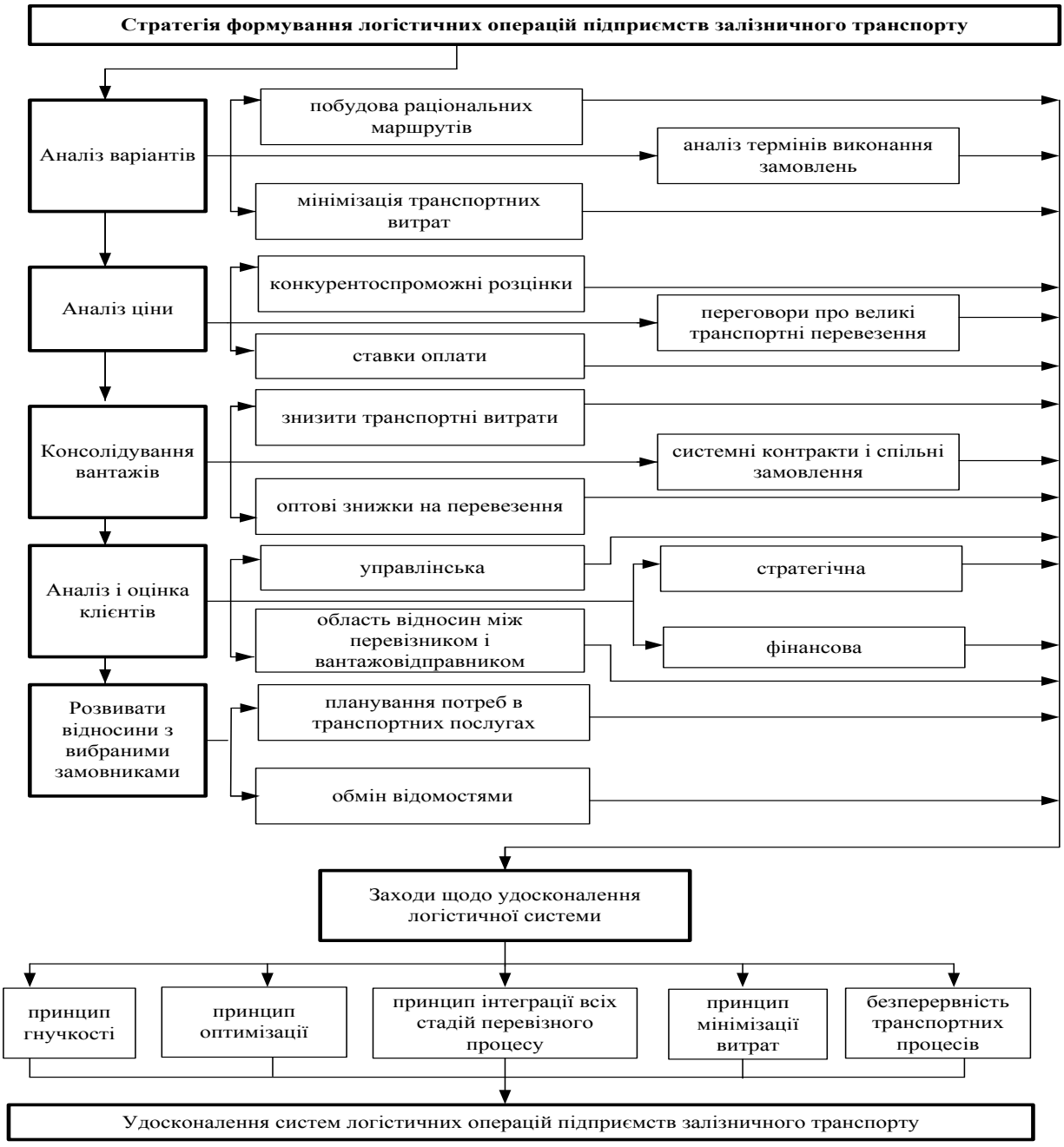


Рис.1 Стратегія формування логістичних операцій підприємств залізничного транспорту

Стратегія формування логістичних операцій підприємства залізничного транспорту повинна ставити і вирішувати завдання проектування гармонійних, узгоджених логістичних систем, із заданими параметрами матеріальних потоків на виході. Підприємствам залізничного транспорту необхідно створювати мережу автоматизованого управління перевезенням, скорочення перевантажувальних операцій тощо.

Особливе місце у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства залізничного транспорту в динамічному ринковому середовищі можуть посісти конкурентні переваги, пов’язані з логістичною діяльністю, що зумовлюється змінами у пріоритетах формування ланцюгів вартості і, відповідно, появою нових можливостей логістичного забезпечення конкурентоспроможності. Логістичне управління повинне гармоніювати з філософією і практикою стратегічного планування.

Логістика як особливий вид управлінської діяльності спрямовує свої зусилля на дослідження та оптимізацію процесів, пов'язаних із ними інформаційних потоків в напрямку посилення їх організованості та координованості. При цьому, за рахунок дії її особливих інструментів, відбувається зростання основних показників діяльності підприємств залізничного транспорту [1].

Отже, логістичну систему на вітчизняних підприємствах залізничного транспорту необхідно обов’язково впроваджувати та постійно вдосконалювати з метою підвищення фінансових результатів.

Література

1. Баранець Г.В. Управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Г. В. Баранець ; НАН України, Інститут економіки промисловості - Донецьк, 2007. - 195 с.

2. Дудар Т. Г. Основи логістики : навч. посіб. / Т. Г. Дудар, Р. В. Волошин. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 163 с.

ПРИЄДНАННЯ ЯК ФОРМА РЕОРГАІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

Чобіток Вікторія Іванівна,
к.е.н.,доц. каф. ЕтаОДСГ Української інженерно-педагогічної академії

Грабар Маргарита Вадимівна,
студентка Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: atira-marg@bigmir.net

Сучасний стан економіки України на макро- і мікрорівні характеризується деформованою структурою виробництва. Для ефективного розвитку виробничого потенціалу потрібна його структурна перебудова. Її можна здійснювати за допомогою оздоровлення, реорганізації конкурентоспроможних підприємств. Однією з форм перебудови є приєднання підприємств.

Питаннями реорганізації підприємств, економіки підприємств та економічної теорії займалися такі вчені: Задоя А. О., Крамаренко Г. О., Момот В. Є., Прохорова В.В., Ткаченко В. О., Холод Б. І.

Приєднання підприємств - це тривалий і покроковий процес, в результаті якого одна юридична особа приєднується до іншої юридичної особи правонаступника, який продовжує існувати, але у більшому масштабі, у відмінності від підприємства яке приєднується та припиняє свою господарську діяльність. [1]

При приєднанні одного підприємства до іншого до останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаного підприємства. Необхідні вимоги для проведення процедури приєднання підприємства представлені на рис.1.

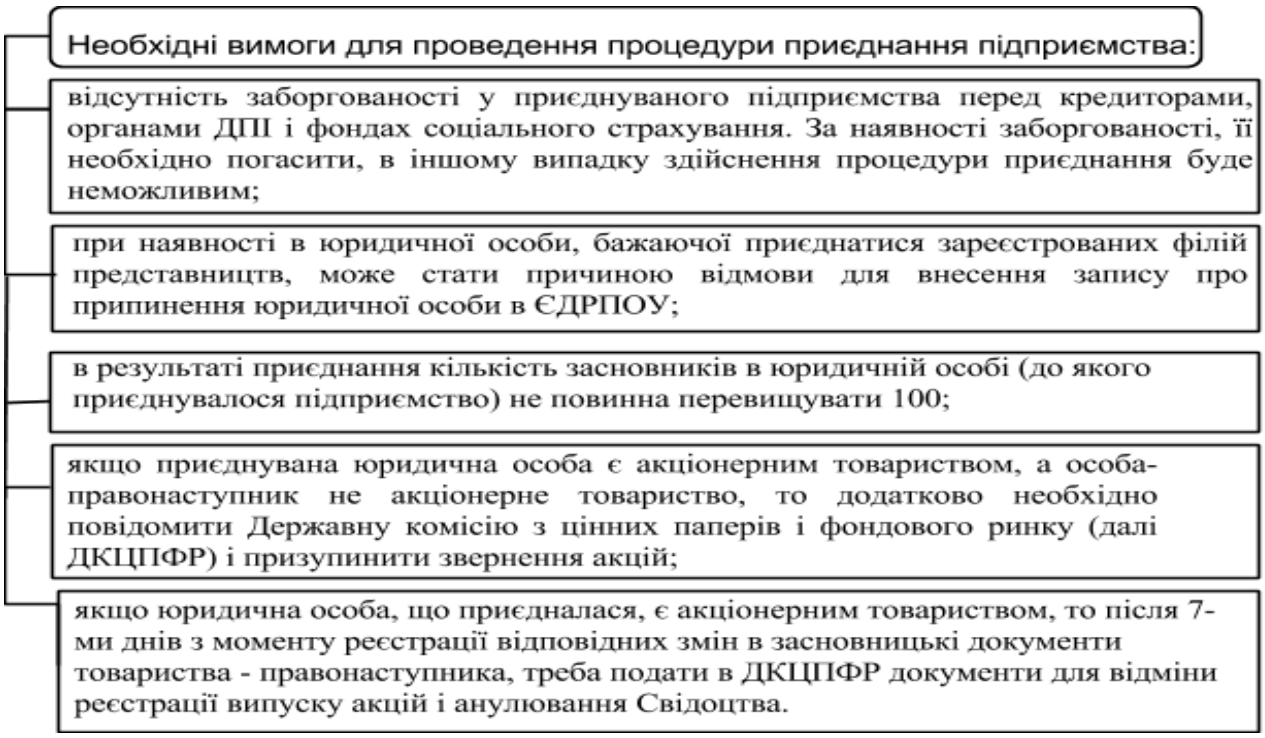


Рис.1 Необхідні вимоги для проведення процедури приєднання підприємства

Приєднання має свої переваги: всі борги і зобов'язання - невиконані, спірні і тому подібне - переходять до іншої компанії; при приєднанні немає необхідності чекати закінчення податкових перевірок, розглядів з боржниками і тому подібне; немає необхідності запрошувати дозвіл на ліквідацію компанії; юридична особа перестає своє існування відразу після внесення запису про приєднання компанії. [1]

У разі якщо в результаті приєднання змінюється організаційно-правова форма або форма власності підприємства, зміни в засновницькі документи не вносяться, а проводиться перереєстрація підприємства.

Приєднання вважається завершеним з моменту державної реєстрації припинення юридичної особи і державної реєстрації відповідних змін в засновницькі документи юридичної особи - правонаступника. [2]

Приєднання підприємства здійснюється в певному порядку (рис.2).

Рис.2 Порядок приєднання підприємства

Отже, приєднання підприємства важкий, тривалий і покроковий процес, що здійснюється з метою реформування та вдосконалення економічної діяльності, як підприємств так і економіки в цілому, також приєднання направлене на ріст ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємства та якості продукції, що ним випускається.

Література

1. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства : Поняття та передумови реструктуризації підприємств [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/171.htm. – назва з екрану.

2. Реорганізація підприємства: нюанси проведення та оподаткування [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.bnwes.info/buhgalteriya/arhiv-sayta-2012/reorganizatsiya-pidpriemstva-nyuansi-provedennya-ta-opodatkuvannya.html. – назва з екрану.

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ОСОБЛИВОСТІ

Чобіток Вікторія Іванівна,
к.е.н., доц. каф.ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії

Дуга Олена Юріївна,
студентка Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: alenka.duga@mail.ru

Актуальність теми злиття і поглинання підприємств є одним з найважливіших механізмів перерозподілу власності і в багатьох випадках можуть сприяти концентрації активів в руках найбільш ефективних власників. В масштабах світового ринку обсяг грошових коштів, залучених у процес злиттів і поглинань підприємств величезний.

Питанням злиття та поглинання займались багато закордонних та вітчизняних вчених, а саме: A. Maes, P. Duchesne, C. G. Jung, T. Parsons, A. G. Coenenberg, M. T. Sautter, Juan R. Gomez, Charles R., Абдулов Р., Базилевич В., Прохорова В. та інші. В вітчизняній літературі питання злиття та поглинання підприємств не знайшли всебічного відображення. Все це обумовлює актуальність написання даної статті.

В даний час інтерес до проблеми злиттів і поглинань помітно зріс. Подальший розвиток вітчизняних підприємств в найближчі роки буде визначатися можливостями здійснення масштабних інвестицій, які, як правило, посильні великим підприємствам. У сформованих умовах будь-які прорахунки в сфері державного регулювання процесів злиття та поглинань підприємств можуть мати дуже високу ціну. У зв'язку з цим дослідження теоретичних і прикладних проблем злиття і поглинань підприємств, з точки зору забезпечення

зростання конкурентоспроможності економічної системи, набувають особливої актуальності [1].

Злиття підприємств представляє собою одну з найбільш розумних і фінансово ефективних схем реорганізації в умовах нестабільності або інших форс-мажорних обставин (наприклад, світової фінансової кризи).

Порядок проведення злиття підприємства представлено на рис. 1.

Рис.1 Порядок проведення злиття підприємств

Враховуючи глобалізацію господарської діяльності, в сучасних умовах характерною рисою стає злиття і поглинання не тільки підприємств різних країн, а й транснаціональних корпорацій.

Економічні вигоди від злиття виникають тільки тоді, коли ринкова вартість підприємства, створеної в результаті злиття або поглинання, вище, ніж сума ринкових вартостей створюючих її фірм до їх об'єднання.

Види злиття та поглинання підприємств представлено на рис. 2.

Теорія і практика сучасного корпоративного менеджменту висуває досить багато причин для пояснення злиття і поглинань підприємств.

Виявлення мотивів злиттів дуже важливо, саме вони відображають причини, з яких два або декілька підприємств, об'єднавшись, коштують дорожче, ніж окремо. А ріст капіталізованої вартості об'єднаного підприємства є метою більшості злиттів і поглинань.

Рис.2 Види злиття та поглинання підприємств

Для того, щоб злиття або поглинання пройшло успішно, необхідно: правильно вибрати організаційну форму угоди; забезпечити чітку відповідність угоди антимонопольному законодавству; мати достатньо фінансових ресурсів для об'єднання; максимально швидко включити в процес злиття не тільки вищий, але і середній управлінський персонал [2].

Отже, злиття і поглинання можуть підвищити ефективність підприємств, що об'єдналися, але можуть погіршити результати поточної виробничої діяльності. Основним мотивом злиття та поглинання підприємств є, зазвичай, отримання певної фінансової вигоди або синергетичного ефекту та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Качалін В. Міжнародні аспекти антимонопольного регулювання. / В. Качалін. // - Світова економіка і міжнародні відносини, – 2006, – № 2. – С. 49-50.

2. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. / П.А. Гохан. – М: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 487 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СУТНІСТЬ РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ

Чобіток Вікторія Іванівна,
к.е.н., доц. кафедри ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії
e-mail:vika_chobitok@mail.ru

Міхайліченко Анастасія Олександрівна,
студентка 3 курсу
Української інженерно-педагогічної академії

Останніми роками в Україні активізуються процеси банкрутства підприємств. Зокрема, це пов'язано з поширення неправомірних захоплень, що стало помітною тенденцією останнього десятиліття в економіці України. Рада національної безпеки і оборони України вважає, що загроза рейдерства серед інших загроз економічної безпеки є найбільш вагомою та вимагає негайного втручання держави.

Проблемами рейдерства в Україні та шляхи його нейтралізації займались низка вчених, серед них: Носова О., Лукьяненкова А., Кравчук С., Самойленко В., Шемчук В., Пташник В., Коваль А., Челембій Ю. та інші.

Зародилося рейдерство у Великобританії тоді, коли британські військові кораблі в одиночку виконували бойові завдання із захоплення торгових кораблів інших держав [1].

Рейдери – це команда висококваліфікованих спеціалістів із захоплення фірми або із перехоплення управління за допомогою навмисне розіграного бізнес - конфлікту. У проекті Закону України «Про внесення змін та доповнень до деяких законодавчих актів України щодо встановлення

кримінальної відповідальності за захоплення підприємств (рейдерство)» вказується, що метою захоплення підприємства (рейдерства) є порушення його нормальної роботи.

У сьогоднішніх умовах спеціалісти поділяють рейдерів на білих і чорних. Білі діють методом корпоративного шантажу в рамках чинного законодавства. Таке рейдерство прямо чи безпосередньо із процедурою банкрутства усуває від керівництва неефективний менеджмент, підвищує результативність бізнес-процесів, сприяє працевлаштуванню висококваліфікованих фахівців, але в нашій країні вони трапляються доволі рідко. Чорні, для отримання результату, використовують кримінальні методи (захоплення, підробка документів, реєстрація компаній на підставних осіб, підкуп силових структур, чиновників, суддів і судових виконавців, фізичне усунення невигідних осіб).

Рейдерами можуть бути: спеціальні фірми або групи людей, що об'єдналися з метою професійного зайняття рейдерством, галузеві холдинги, що прагнуть до усунення конкурентів у своїй сфері, фінансово-промислові групи, несумлінні керівники, що мають доступ до особливо важливих для компанії документів, партнери по бізнесу, дрібні акціонери тощо.

Основними чинниками рейдерства в Україні є: слабкість правової системи, недосконалість судової влади, корумпованість органів влади, відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника, сумнівна передісторія приватизації об'єктів тощо.

Відділ, що безпосередньо працює над реалізацією проектів відносно захоплення, розробляє власну стратегію дій, спираючись на результати діяльності. Є такі основні способи захоплення підприємства: закупівля акцій, проведення додаткової емісії акцій, фіктивне банкрутство, корпоративний шантаж, силове захоплення, здійснення контролю над менеджментом, корупція.

Як саме рейдерські операції проводяться в Україні представлено на рис.1.

Нажаль, способу захисту підприємства від рейдерства немає. Але, шанси рейдера на успішну атаку значно знижуються, якщо власник вчасно вибудує кілька ліній оборони, ретельно структурує систему власності, розробить способи прийняття рішень. На державному рівні, слід удосконалити законодавчу базу, що регламентує діяльність недержавних охоронних структур, зокрема в Закон «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» доцільно внести норму про те, що у випадку грубих порушень і участі в рейдерстві охоронна фірма позбавляється ліцензії.

Рис. 1 Етапи проведення рейдерських операцій в Україні

Отже, можна зробити узагальнюючий висновок, що в Україні рейдерство дійсно є надзвичайно актуальною проблемою, яка набирає статусу загрози національної безпеки України. І хоча у розвинених країнах

рейдерство є ефективним інструментом впливу на неефективні підприємства, в Україні - це інструмент перерозподілу власності та особистих інтересів. Важливим чинником запобігання протиправним схемам при поглинанні акціонерних товариств є розширення повноважень Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Література

1. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці/ Бабич Т.//Віче. – 2010. - № 14.
2. Носова О.В Національна економіка: навч. посіб.: / За заг. ред. Носової О. В. -К.: Центр учбової літератури, 2013. - 512 с.
3. Основні передумови та шляхи подолання рейдерства в Україні [Електронний ресурс] / З. Варналій, І. Мазур // Відділ регіональної політики України. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/juli/1.htm
4. Про кримінальну відповідальність за рейдерство : [зб.наук.праць]. - 2009.- 400 с.

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Чобіток Віторія Іванівна,к.е.н., доц. каф.ЕтаОДСГ Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: vika_chobitok@mail.ru

Шмадченко Ольга Олексіївна,студент Української інженерно-педагогічної академії

Сучасний стан економіки України, який характеризується складністю та високим рівнем динамічності середовища функціонування підприємств, зумовлюєнеобхідність постійного вдосконалення підходів до забезпечення стійкості та протистояння впливу дестабілізуючих чинників.

Проблема забезпечення економічної стійкості підприємства, пошук причин її втрати, можливостей забезпечення, визначення індикаторів, які

можуть завчасно сигналізувати про початок кризи, передбачення майбутніх шляхів розвитку цього процесу та розробка інструментарію для завчасного попередження кризових явищ є одним з провідних, актуальних напрямків розвитку науки. Економічна стійкість для підприємств у сучасних умовах є однією з основних цілей їх діяльності та запорукою ефективного функціонування сьогодні та поступального розвитку в майбутньому.

В процесі дослідження основних аспектів управління економічною стійкістю підприємств вивчені й узагальнені результати наукових праць учених: В. В. Вітлінського, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, А. О. Дробязко, О. В. Дзюблюка, К. Є. Раєвського, , В. І. Сушко, А. М. Турили, О. Л. Устенко, Р. І. Шіллера та інші.

Під економічною стійкістю розуміють стан матеріальних, економічних і трудових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства.

Стабільне функціонування підприємства можна забезпечити через процес управління. Створення організаційно-економічних умов, які б забезпечували ефективність операційної діяльності підприємств, можливе лише за добре налагодженого менеджменту через використання основних функцій: планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання [1].

Для раціонального процесу управління економічно. стійкістю підприємства можна використовувати функціональний, ситуаційний функціональний, процесний, системно - процесний підходи [2].

Одним із основних завдань забезпечення економічної стійкості підприємства необхідно вважати виявлення всього спектра реальних загроз і проблем притаманних управлінському процесу. Адже саме сьогодні в Україні умови економічної дестабілізації спричиняють до того, що більшість

підприємств не можуть на належному рівні забезпечувати свою економічну стійкість, а деякі з них взагалі перебувають на межі банкрутства.

Перелік загроз економічній стійкості підприємств дає загальне уявлення про завдання і цілі функціонування підприємства щодо забезпечення завдяки здійсненню своєчасного і ефективного управлінського процесу. Особливості багатьох кризових ситуацій на підприємствах представлені на рис.1.

Управління економічною стійкістю сприяє підвищенню адаптивності, гнучкості та здатності підприємства до самоорганізації з використанням результатів аналізу фінансово-економічного стану й економічного потенціалу за рахунок розробки та використання методів управління економічною стійкістю в основних функціональних сферах діяльності, застосування моделей управління економічною стійкістю, розробки організаційного, методичного й інформаційного забезпечення процесу управління економічною стійкістю підприємства. Все це є засобами протидії впливу випадкових чинників, які спричинюють втрату економічної стійкості.

Управління економічною стійкістю є витратним, а сам процес управління здійснюється в умовах, що невизначені та динамічно змінюються. Синтез моделей стійкості та розробляння на їхній основі методів управління економічною стійкістю в основних функціональних сферах діяльності підприємства здійснено за результатами класифікації моделей управління економічною стійкістю.

Рис 1 Загрози економічної стійкості підприємств

Отже, проблема управління економічної стійкості підприємства, пошук причин її втрати, можливостей забезпечення, визначення індикаторів, які можуть завчасно сигналізувати про початок кризи, передбачення майбутніх шляхів розвитку цього процесу та розробка інструментарію для завчасного попередження кризових явищ є одним з провідних, актуальних напрямків розвитку науки, так як все це може позитивно вплинути на функціонування підприємств в майбутньому, та розвиток економіки в цілому.

Література

1. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста / Н.В. Алексеенко // Економіка і організація управління: зб. наук. пр. – Вип. № 3 / під. заг. ред. П.В. Єгорова. – Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2008. – С. 59-65.

2. Медведев В.А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия. / В.А. Медведев — М.: Академия, 2001. — 267 с. 15. Бугай В.З., Омельченко В.М. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34–39.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Штангрет Андрій Михайлович,
д.е.н,професор, завідувач кафедри
фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Української академії друкарства

На сучасному етапі розвитку нашої країни питання пошуку шляхів забезпечення безпеки як на макро- так і на мікрорівні набувають все більш актуального характеру. Причини цього є різноманітні, але найбільш суттєві: швидка зміна та неможливість прогнозування динаміки зовнішнього середовища. Невизначеність ускладнює процес гарантування безпеки, а відтак вимагає більш чіткого трактування суті та причин зміни рівня безпеки.

Теоретичній розробці питань, пов'язаних з підтримкою достатнього рівня економічної безпеки на усіх рівнях управління, багато уваги приділяли О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін.

Передумовою забезпечення необхідного для існування та розвитку рівня економічної безпеки є створення відповідної комплексної системи економічної безпеки підприємства (КСЕБП), мета якої полягає у розробленні та застосуванні заходів для ефективного використання наявних ресурсів та ринкових можливостей, забезпечення стійкості та реалізації інтересів, захист від зовнішніх та внутрішніх загроз [2].

Досягнення поставленої мети є можливим за умов наявності певних передумов, які, на нашу точку зору, безпосередньо пов'язані із поняттям

«потенціал». Ключове завдання економічного потенціалу в процесі гарантування економічної безпеки підприємства полягає у накопиченні достатньої величини і максимально ефективне використання усіх ресурсів, що дозволило б нейтралізувати загрози з боку внутрішнього та зовнішнього середовища і забезпечити безпечне функціонування підприємства через підтримання його цілісності як виробничо-господарської системи.

На нашу думку, доцільно приділити увагу науковому доробку С. Шкарлета, який спираючись на особливості здатністно-функціонального аспекту економічної діагностики і оцінки потенціалу формування стану економічної безпеки підприємства пропонує трактування потенціалу економічної безпеки (потенціал формування стану економічної безпеки) як множини сукупностей здатностей підприємства, що визначає можливості здійснення ним певних функцій господарської діяльності, що необхідні для досягнення поставлених цілей в умовах жорстко-конкурентного і нестабільного зовнішнього середовища, а також продуціонування необхідних для цього засобів [1].

В загальному погоджуючись із точкою зору С. Шкарлет щодо необхідності визначення поняття яке б дозволило окреслити, оцінити та стало основою для подальшого удосконалення методичного забезпечення процесу гарантування економічної безпеки на мікрорівні, вважаємо за необхідне сконцентрувати увагу на кількох важливих моментах. Так, на нашу думку, той аспект, що економічна безпека повинне одночасно розглядається як в статиці, так і в динаміці, дозволяє вести мову про «потенціал забезпечення економічної безпеки підприємства» (ПЗЕБП). Зазначене важливе виходячи з того, що зміст ПЗЕБП повинен полягати в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей КСЕБП досягати та підтримувати необхідний для існування та розвитку рівень економічної безпеки. Виходячи з цього, на нашу точку зору, для ПЗЕБП повинні бути характерні наступні риси:

По-перше, ПЗЕБП повинен визначатися як реальними, так і потенційними можливостями протидії зростанню рівня небезпеки.

По-друге, можливості КСЕБП, а відтак і сам ПЗЕБП, залежать не лише від зовнішніх та внутрішніх, власних та сторонніх суб'єктів безпеки, які безпосередньо залучені до процесу забезпечення економічної безпеки, але і усього персоналу підприємства, який за певних умов може сприяти виконанню завдань в сфері безпеки.

По-третє, ПЗЕБП визначається перш за все рівнем компетентності та вмотивованості у виконанні своїх обов'язків суб'єктами безпеки.

По-четверте, рівень і результати реалізації ПЗЕБП визначаються організаційною структурою, взаємопідпорядкованістю та взаємодією в межах КСЕБП та підприємства загалом.

По-п'яте, ПЗЕБП визначається обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (кількістю залучених працівників (їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом), можливістю використання новітніх засобів для збирання та обробки інформації, фінансовими та нематеріальними ресурсами).

По-шосте, зростання ПЗЕБП залежить від можливостей менеджменту оптимально використовувати результати функціонування КСЕБП, зокрема в частині отриманої конкурентною розвідкою інформації про зміни в зовнішньому середовищі.

Гарантування економічної безпеки підприємства, за сьогоднішніх умов ведення бізнесу в Україні, стає ключовою умовою не лише функціонування, але й існування будь-якого суб'єкта господарювання. Звідси, розроблення відповідного методичного забезпечення сприятиме вирішенню складної і водночас важливою проблеми для національної економіки загалом.

Література

1. Шкарлет С. М. Дослідження якісної сутності потенціалу економічної безпеки підприємства у ресурсно-перетворювальному аспекті / С. М. Шкарлет, О. Ю. Акименко // Сіверянський літопис. — 2006. — №4(70). — С. 183–192.

2. Штангрет А. М. Управління економічною безпекою підприємств авіаційної галузі : моногр. / А. М. Штангрет. — Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. — 270 с.

ПОНЯТТЯ ЗАГРОЗИ В КОНТЕКСТІ ГАРАНТУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Штангрет Андрій Михайлович,
д.е.н., зав. кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Українська академія друкарства

Кіпчарська Яна Миколаївна,
аспірантка Української академії друкарства
e-mail: yana_kipcharska@ukr.net

Загрози у процесі функціонування корпорацій виникають завжди, і це до певної міри об'єктивний і мобілізуючий процес. Саме загрози спричиняють негативний вплив на цілісність, життєздатність та перешкоджають розвитку корпоративної системи, руйнують її ззовні чи зсередини тощо, внаслідок чого виникають збитки або спостерігається недоотримання прибутку, тобто порушується межа між полем безпеки і небезпеки. Звідси, для гарантування необхідного рівня корпоративної безпеки необхідно приділяти максимальну увагу визначенню, ідентифікації та протидії загрозам.

Серед науковців, які досліджували питання забезпечення безпеки розвитку суб'єктів господарювання і, зокрема, класифікації загроз для економічної безпеки підприємства, можна відмітити Грунина О. А., Камлика Н. Й., Подлужну Н. О., Покропивного С. Ф., Реверчук Н. Й. та ін.

Під загрозою часто розуміється реальна можливість дії навмисного чи ненавмисного характеру, яка порушує встановлений режим функціонування підприємства, наносить матеріальну шкоду у формі фінансових втрат,

включаючи упущену вигоду [2, с. 29]. При цьому за формою загроза розглядається як один із видів небезпеки, її найвищий прояв. На думку Н.О. Підлужної, загрозою є конкретна небезпека, що створює певні перешкоди у виробничо-комерційній діяльності підприємства і здійсненні його економічних інтересів [1, с. 7].

Економічні загрози можуть бути різними, тому для побудови ефективного механізму управління корпоративною безпекою є необхідною їх систематизація. Узагальнивши підходи різних дослідників до систематизації загроз можна виділити їх класифікацію за такими критеріями:

1.) за сферою виникнення: внутрішні, зовнішні;

2.) за ступенем важкості, спричинених ними наслідків: загрози з низьким ступенем важкості, загрози з середнім ступенем важкості, загрози з низьким ступенем важкості;

3.) за ступенем імовірності: малоймовірні, реальні;

4.) за впливом на стадії підприємницької діяльності: на етапі організації фірми, на стадії функціонування, на завершальному етапі;

5.) за суб'єктами загроз: з боку кримінальних структур, з боку несумлінних конкурентів, з боку контрагентів, з боку власних співробітників;

6.) за об'єктами зазіхань: загрози персоналу фірми, загрози матеріальним ресурсам, загрози фінансовим ресурсам, загрози інформаційним ресурсам.

Як бачимо, причини виникнення загроз обумовлені джерелами їх походження і можуть мати як внутрішній, так і зовнішній характер, як суб'єктивні, так і об'єктивні передумови та визначаються галузевою специфікою діяльності підприємства. На наш погляд саме загрози за сферою виникнення мають найбільший вплив на функціонування корпорацій.

До найнебезпечніших зовнішніх загроз, які можуть нанести шкоду підприємству або зробити його подальшу діяльність неможливою, можна віднести: недосконалість чинного законодавства; недостатня підтримка

державних органів; складно прогнозована швидка зміна зовнішнього середовища; недобросовісна конкуренція; промислове шпигунство; розкрадання матеріальних цінностей і коштів особами, що не працюють на цій фірмі; корупція у владних структурах; неправомірні дії працівників правоохоронних органів; інші джерела.

До внутрішніх загроз, які, на наш погляд, найбільше впливають на підприємство, належать: недоліки у роботі з персоналом підприємства; недоліки у роботі з акціонерами; недоліки у роботі з топ-менеджментом; низький рівень організації роботи з конфіденційними документами; низький рівень внутрішньогосподарського контролю за здійсненням фінансово-господарських операцій, бухгалтерського обліку матеріальних цінностей та грошових коштів та ін.; порушення фінансової дисципліни у розрахунку з постачальниками та партнерами, затримка у виплаті заробітної плати працівникам; незадовільний стан забезпечення збереження матеріальних цінностей, грошових коштів і відомостей, що становлять комерційну таємницю; низький організаційний рівень захисту комп'ютерних систем від несанкціонованого доступу та ін.

Управління корпоративною безпекою підприємства передбачає систематизацію існуючих загроз її функціонування та розвитку. Визначення сутності та систематизація загроз діяльності підприємств дає змогу ідентифікувати можливі загрози корпоративній безпеці, підвищити якість і точність їх діагностики. У зв'язку із цим важливо постійно відстежувати, ідентифікувати та нейтралізувати потенційні загрози. У перспективі подальших досліджень передбачається вибір способів оцінки ймовірностей реалізації та величини негативних наслідків всіх загроз, визначення видів групувань загроз корпоративній безпеці та їх функціональних властивостей.

Література

1. Подлужна Н. О. Організація управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук. / Н. О. Подлужна. – Донецьк, 2003. – 19 с.

2. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: моногр. / Н. Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
3. Франчук В. І. Корпоративна безпека: теоретичні засади : моногр. / В. І. Франчук. – Л. : Львів. держ. ун-т внутр. справ, 2009. - 176 с.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Штангрет Андрій Михайлович,
д.е.н., зав. кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Українська академія друкарства

Мандзіновська Христина Орестівна,
аспірантка Української академії друкарства
e-mail: manzel@meta.ua

Функціонуючи в умовах динамічного зовнішнього та внутрішнього середовища, особливо нестабільного за останні пів року, поглиблюються протиріччя, які існують в економічних відносинах вітчизняних підприємств та з'являються все нові загрози стабільному та ефективному їх розвитку. Виходячи з цього, своєчасна та повна оцінка рівня фінансової безпеки підприємства відіграє вирішальну роль в майбутній успішній діяльності підприємства.

Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, які займалися виробленням нових та адаптацією існуючих методик оцінки рівня фінансової безпеки на мікрорівні слід відзначити І. Алєксандров, О. Ареф'єва [1], Т. Кузенко, І. Бланк, К. Горячева [2], О. Орлова, А. Половян.

За нинішніх умов, важливою складовою відповідного механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств є формування досконалої методики аналізу та оцінки рівня фінансової безпеки підприємств. На даний момент відсутня загальновизнана методика оцінки стану фінансової безпеки підприємств як на макро-, так і на мікрорівні. У ході вивчення та аналізу фахової наукової літератури було визначено, що усі запропоновані методики

визначення рівня фінансової безпеки підприємства можна розділити на три групи (рис. 1).

Прихильники першої групи оцінки рівня фінансова безпека є О. Ареф'єва та Т. Кузенко. Вони пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки на підставі аналізу індикаторів фінансової безпеки підприємства. У якості індикаторів автори наводять граничні значення фінансових показників (коефіцієнта покриття, коефіцієнта автономії, рівня фінансового левериджу, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості) [1].

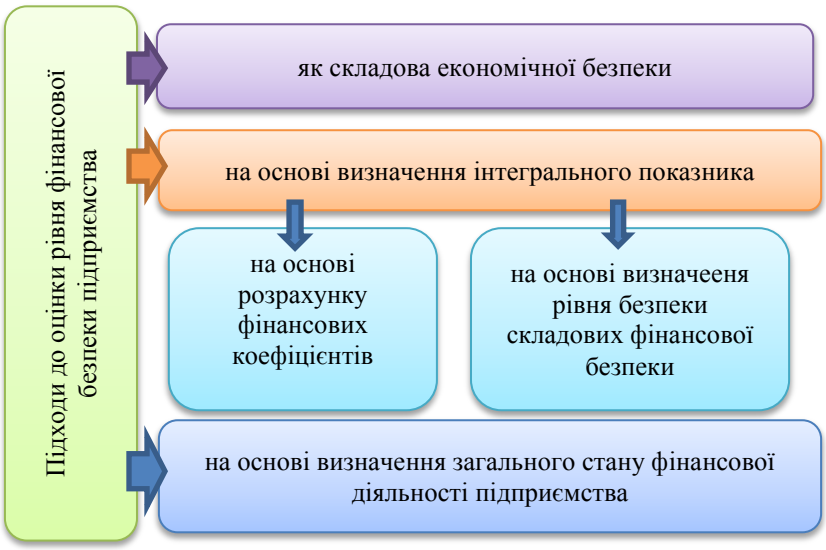


Рис. 1 Основні методи оцінки рівня фінансової безпеки підприємства

Слід зазначити, що більш чітко та обґрунтовано оцінка рівня фінансової безпеки розглянута у методиках другої групи, які ґрунтуються на визначені інтегрального показник фінансової безпеки. Проте існують розбіжності стосовно алгоритму його розрахунку. Зокрема, ряд дослідників визначають інтегральний показник на основі розрахунку фінансових коефіцієнтів. Так, О. Кириченко, І. Кудря пропонують систему відносних показників оцінки фінансової безпеки, яка складається з наступних груп коефіцієнтів: коефіцієнти структури капіталу, ділової активності підприємства, рентабельності, платоспроможності [3]. Трохи інший підхід до

розрахунку інтегрального показник фінансової безпеки підприємства належить К.С. Горячевій. Так, автором розроблені методичні вимоги до показників фінансової безпеки підприємства і здійснено їхній відбір. На підставі відібраних показників запропоновано методику оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, в якій поряд з оцінкою рівня безпеки кожної складової фінансової безпеки підприємства визначається й інтегральний показник рівня фінансової безпеки підприємства в цілому [2].

В процесі дослідження було виявлено, що ряд науковців (І. Бланк, І. Алєксандров, О. Орлова, А. Половян) пропонують оцінювати фінансову безпеку на основі визначення загального стану фінансової діяльності підприємства. Так, І. Бланк виділяє наступні системи аналізу фінансової безпеки підприємства: горизонтальний, вертикальний, порівняльний, інтегральний аналіз та аналіз коефіцієнтів. Автор виділяє наступні групи аналітичних фінансових коефіцієнтів: коефіцієнти оцінки фінансової стійкості підприємства, платоспроможності (ліквідності), оборотності активів, оборотності капіталу, рентабельності (прибутковості) [3].

За результатами огляду наукової літератури, присвяченої проблемам фінансової безпеки та оцінки її рівня, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день не існує єдиної методики оцінки фінансової безпеки підприємства. Для отримання повної інформації про рівень фінансової безпеки підприємства необхідне застосування сукупності методів, оскільки відокремлено жоден з них не надає повну інформацію для прийняття управлінських рішень. Подальші наукові дослідження доцільно зосередити на розробці єдиної методології оцінки фінансової безпеки підприємства.

Література

1. Ареф’єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф`єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98 – 103

2. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65-67.

3. Матвійчук Л. О. Методи визначення рівня фінансової безпеки підприємства / Л. О.Матвійчук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №4 (54) . – С. 330-332.

ENTERPRISE PERSONNEL POTENTIAL AND MAIN APPROACHES OF ITS FORMING

WOZNIAK Leszek, prof.dr of hab.inz.,
DEPARTMENT of ENTERPRISE,
MANAGEMENT And
ECOINNOVATIVENESS (ZO),
RZESZOWSKA POLYTECHNIC
UNIVERSITY by Lukashevich

The complex processes that occur today in the world, which are connected with the transition to the new market conditions, raise complex problems of improving the efficiency of organizations for modern manager. The human factor plays an increasingly important role, because the main constructive advantage of any company that is trying to strengthen its position in the market is human resources, finding ways to intensify it and taking into account the psychological features of personnel become major factors in improving the efficiency of the company.

Kibanov A., G. Becker, V. Reddin, R. Bennet, N. Havkalova, B. Henkin, M. Magura and other scholars engaged questions of formation and use of human resources efficiency. Despite the wide range of issues covered by the surveys, the question of the human resources formation essence and the theoretical and methodological tools is not processed enough in foreign and domestic literature.

In the most general form of personnel potential describes some capabilities that can be mobilized to achieve a specific goal.

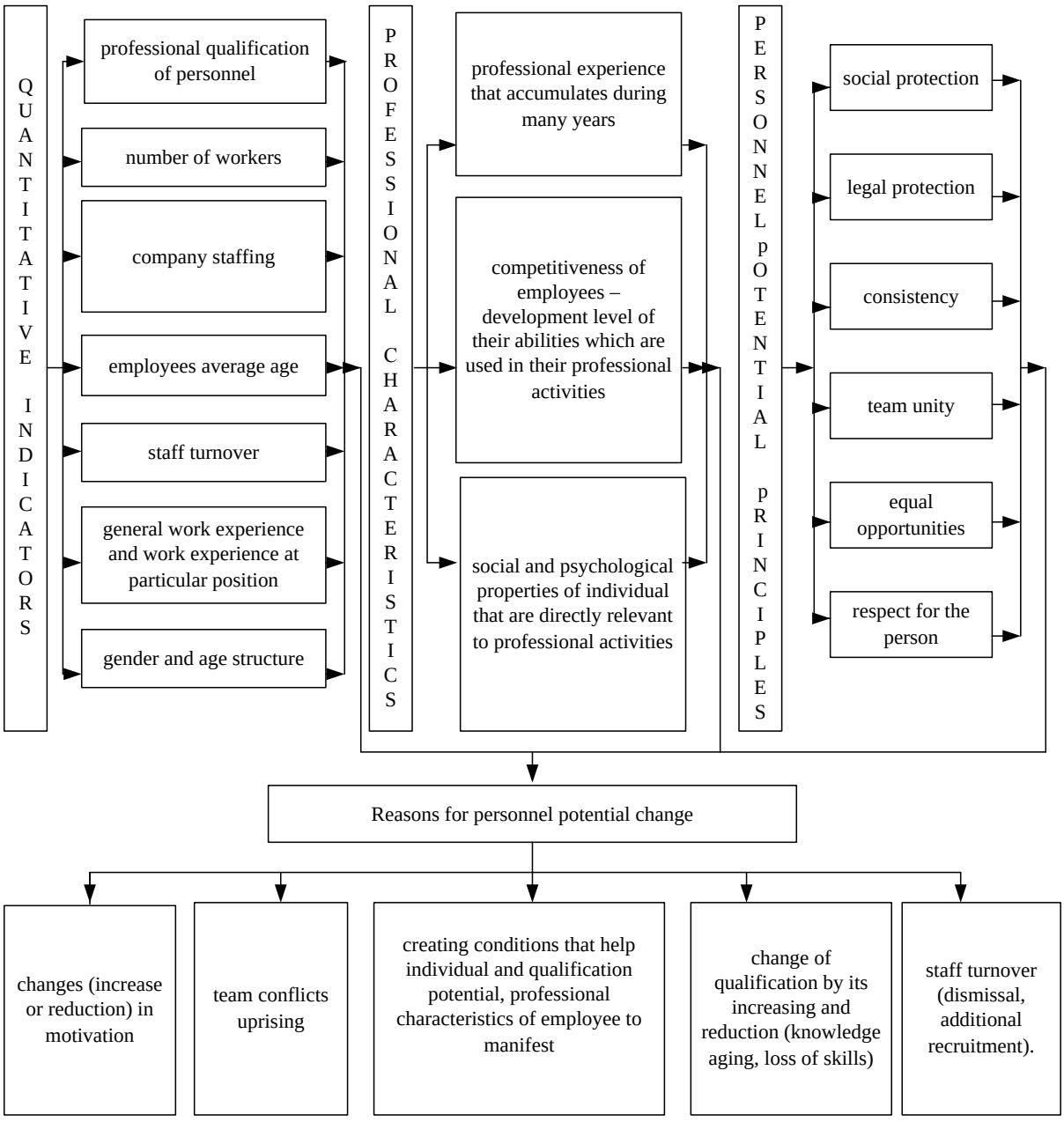
During practice the potential opportunities are not always fully used. The personnel potential of the company involves its personnel. Thus, the personnel potential of the enterprise means total working capacity of its staff, resource abilities in the enterprise structure, based on their age, physical abilities, available

knowledge, professional skills and qualification. Therefore, there are reasons to consider employment potential not only as a bulk of labor, which is owned by manufacturing facility, but also including the terms of the realization of this potential.

Workers influence the decision-making process, related to their interests, and change the value of human potential in general and potential of the specific worker. On the other hand, the worker has the right to refuse conditions, discuss with management the level of remuneration, learn other trades, shirk responsibilities, resign and other, resulting in reduced controllability of the resource state. These features determine the necessity of describing personnel potential using both quantitative and qualitative indicators.

The personnel potential development of the company determines the personnel management system sub goals and principles. The last of the listed are rules, the main provisions and standards that should be operated by managers and experts in the human resources management process.

Personnel potential development involves implementation of the strategic aspects of business management, e.g. such as development and implementation of personnel policies within which the principles of HR reflect objective trends, social and economic laws, taking into account scientific advice from social psychology, theories of management and organization. Group of general (basic) principles of forming human capacity includes principles: consistency, equal opportunities, respect for the person, team unity, legal and social protection (picture 1).



Pic. 1 Group of general principles of forming human capacity

Thus, personnel potential of the company can be described from different perspectives based on quantitative and qualitative characteristics set of which is defined by the assessment expert. Ability to describe it allows monitoring of the personnel potential in cost categories, which is particularly relevant for business owners.

Literature

1. Cleland D. I. Strategic Management of Teams / D. I. Cleland. – John Wiley & Sons, Inc., New York, 1996. – 292 p.
2. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу : методологія та концепція формування [Текст] / Н. Л.Гавкалова. - Х. : ХНЕУ, 2007. - 398 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ КАВИ В УКРАЇНІ

Алексєєва Тетяна Іванівна,
к.е.н., доц. каф. ЕП та ЕТ
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ
e-mail: t.i.alekseeva@gmail.com

В'язун Євгенія Вікторівна,
студентка групи СТК-14
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Конкуренція – це центр ваги всієї системи ринкового господарства, тип взаємовідносин між виробниками з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції та продажі товарів на ринку. В умовах швидких змін в конкурентному середовищі управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності підприємств як цілісної системи потребує постійного аналізу його складових, їх взаємозв'язку та динаміки з метою забезпечення цільового вектору розвитку ринку товарів повсякденного попиту, на якому категорія кави є однією з найбільш стабільних [1].

Структура споживання кави в нашій країні відрізняється від інших країн – Україна займає одне з лідируючих місць у світі саме за споживання розчинної кави. Як і в усьому світі, в нашій країні існують два основних сегменти споживання кави. Перший, близько 70% ринку – рітейл, тобто продажі напою в магазинах для подальшого домашнього вжитку. Тут левова частка продукту припадає на розчинну каву, 80% якої представлено найбільшими транснаціональними корпораціями.

Другий головний сегмент ринку кави, 25-30%, фахівці називають HoReCa (hotel, restaurant, cafe). Тобто це кава, яку клієнт споживає не на власній кухні, а в публічних місцях. Тут левову частку становлять елітні різновиди кави – мелена і кава в зернах [2]. Отже, самий вагомий сегмент ринку у ціновому і в кількісному відношенні – «розчинна кава».

Підвищення попиту на розчинну каву зумовлює високу конкуренцію на українському ринку кави. На вітчизняному ринку розчинної кави представлено

велике розмаїття виробників, торговельних марок, різновидів кави, однак ринок кави більш ніж на 80% представлений іноземними компаніями.

Так, основними іноземними операторами ринку кави в Україні є наступні компанії: ТОВ «Nestle-Україна», ЗАТ «Крафт Фудз Україна», ТОВ «Штраус Україна». Вітчизняні виробники представлені наступними підприємствами: СП «Галка Лтд», ТОВ «УкрКофе», ВАТ «ОдесХарчоКомбінат».

ЗАТ «Крафт Фудз Україна» і ТОВ «Nestle-Україна», які входять до групи компаній «Крафт Фудз Інк» та «Nestle» відповідно, задовольняють ринок української кави поставками з-за кордону. Данні компанії вживають заходи щодо постійного насичення кавових ринків. Ці виробники докладають зусиль для наповнення ринку кави в Україні та Росії, покладаючись на виробничі потужності, розташовані в цих країнах. Так, компанія «Крафт Фудз Інк», яка має на українському ринку 4 заводи різних напрямів, розширює свої потужності в Росії, а компанія «Nestle» пакує свою каву в Україні на львівському комбінаті «Світоч», що дозволяє підтримувати конкурентну ціну на продукт в цілому. Це, в свою чергу, дозволяє успішно впроваджувати на ринок нові найменування: «Nescafe Original», «XtraStrong», «Nescafe Green Blend».

Компанія ТОВ «Штраус Україна», яка входить до групи компаній «Strauss Group» (третя за обсягами продажів в Україні), станом на 2010-й

рік, мала частку ринку, яка дорівнює 21%. На сьогодні в арсеналі компанії є такі відомі в Україні кавові бренди як: «Чорна карта», «Форт», «Еліт», «Roberto Totti» і «Амбасадор». В даний момент ТОВ «Штраус Україна» збільшує приріст на ринку преміум-класу. Вже в 2012-му році реалізація компанії виросла на 60%, а в сегменті HoReCa – на 13% [3].

Серед вітчизняних виробників кави, як і раніше лідирує СП «Галка-Лтд». На цьому підприємстві здійснюється повний цикл виробництва розчинної кави; за рік на підприємстві було виготовлено і поставлено на ринок близько 1800 тонн розчинної кави та кавових напоїв, що становить більше 50% загального обсягу виробленої кави на території нашої країни [3]. Зрозуміло, що іноземні виробники потіснили «Галку» в сегменті розчинної кави, проте кожен продукт має свого покупця. Частка ж інших українських виробників на вітчизняному ринку кави ще менша: ВАТ «ОдесХарчоКомбінат» становить 13%, а ТОВ «Укркофе» також становить лише 2% вітчизняного ринку кави.

Вітчизняний ринок кави, кавових напоїв та сумішей становить лише 4500 тонн у рік, а обсяг натуральної кави досягає майже 2000 тонн/рік. Експорт кави хоч і присутній, але дуже мізерний і проводиться трейдерам Молдови, Грузії, Литви, Білорусі та Вірменії [3].

Проаналізувавши стан та перспективи розвитку українського ринку кави можна підвести підсумок, що головна особливість українського ринку кави – споживання великої кількості розчинної кави (85% споживаної кави – розчинна). В перспективі є збереження за розчинною кавою домінуючого положення.

Проаналізувавши розвиток конкуренції на вітчизняному ринку кави треба зробити висновок, що для більш серйозної конкуренції з світовими лідерами на кавовому ринку, українським виробникам слід змінити свою цінову нішу (знизити ціни) і ефективно використовувати інструменти

маркетингової політики шляхом формування попиту, стимулювання збуту і вкладення коштів в рекламу.

Література

1. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. - М., Изд-во «Эксмо», 2008. – 432 с.
2. Огляд сигментів українського ринку кави. Журнал «Продукти харчування». – 2010. – №7.
3. Огляд ринку кави. Журнал «Брутто». –2012. – №3.

ПРОБЛЕМИ ПОСТАЧАННЯ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Алексєєва Тетяна Іванівна,
к. е. н., доц., каф. ЕП і ЕТ
Харківського торговельно - економічного інституту КНТЕУ

Самойленко Наталія Сергіївна,
студентка гр. ТМ-11
Харківського торговельно - економічного інституту КНТЕУ
e-mail: skliar.yulya@yandex.ua

Проблема нестачі лікарських засобів, з якою все частіше стикаються пацієнти в різних країнах, являє собою потенційну загрозу для їхнього життя.

Сьогодні не тільки в Україні, але й в Європі спостерігається дефіцит препаратів для лікування цілого ряду хвороб, у тому числі рідкісних захворювань.

До відмінних особливостей фармацевтичного ринку відносять:

– тенденція до світової глобалізації;

– широкий асортимент лікарських засобів;

– тривалий цикл розробки лікарських засобів;

– велике різноманіття технологічних процесів, видів обладнання, сировини та матеріалів, які використовуються при виготовленні лікарських засобів;

– часткові зміни, розширення та оновлення номенклатури продукції, яка випускається.

Система забезпечення лікарськими засобами в Україні має три основних етапа:

1) поставка лікарських засобів вітчизняними виробниками;

2) централізованна закупка імпортних лікарських засобів;

3) поставка лікарських засобів господарськими суб'єктами різного відомчого підпорядкування та форм власності.

Згідно системі забезпечення кількісна ємність фармацевтичного ринку України складається з:

– об'ємів виготовлення лікарських засобів вітчизняними виробниками;

– імпорту лікарських засобів;

– складських запасів [1].

В Україні склалася небезпечна ситуація із нестачею життєво необхідного препарату для людей, хворих на цукровий діабет – інсуліну.

Слід зазначити, що сьогодні більше 56 млн людей в Європі живуть з цукровим діабетом, що становить 8,5 % від дорослого населення регіону. Уряди цих країн витрачають до 20 % загального бюджету галузі охорони здоров'я на рік на лікування цієї хвороби [2].

На початку червня місяця 2014 року в багатьох містах України закінчився запас інсуліну. Під загрозою опинилися життя тисяч наших співгромадян. Наразі в Україні зареєстровано 1 млн. 300 тис. хворих на цукровий діабет, серед них понад 160 тис тих, чиє життя залежить від своєчасного та повноцінного забезпечення інсуліном. Вирішити проблему забезпечення інсуліном в Україні, і перш за все переселенців та жителів

окупованих регіонів, необхідно негайно, терміново залучивши представників всіх зацікавлених сторін: держави, бізнесу та громадських організацій. Протягом останніх років система державних закупівель постійно «гальмує», як на рівні Міністерства охорони здоров'я, так і на рівні багатьох областей. Тривогу викликають також постійні дискусії щодо введення референтних цін та системи реімбурсації (повної або часткової компенсації пацієнту вартості ліків державою).

За системою реімбурсації пацієнт буде отримувати інсулін, який зберігався в правильних умовах. Метою зміни системи забезпечення ліками пацієнтів за державний кошт є підвищення їх доступності і нормальне функціонування системи охорони здоров'я, збільшення кількості хворих з компенсованим цукровим діабетом та уникнення випадків розвитку ускладнень та інвалідизації.

Держава повинна сприяти виробництву вітчизняних інсулінів за умови їх відповідності вимогам міжнародних стандартів. Це тим більше важливо, оскільки знімає питання імпортозалежності у такій стратегічно важливій сфері, як забезпечення хворих життєво необхідними препаратами [3].

Для покращення ситуації, що стосується дефіциту лікарських засобів, Європейське агентство з лікарських засобів (European Medicines Agency – EMA) проаналізувало поточний стан дефіциту препаратів, масштаб та причини дефіциту лікарських засобів.

В жовтні 2013 року для стабілізації постачання інсуліну та запобігання дефіциту ліків EMA розробило план, який включає в себе ряд заходів, спрямованих на попередження, пом'якшення та управління дефіцитом лікарських засобів, на поліпшення існуючої стратегії управління ризиками і боротьби з наслідками, а також на урегулювання реалізації поставки лікарських засобів, дефіцит яких виник через проблеми з виробництвом за допомогою Європейської медичної мережі.

Література

1. Громовик Е. П. Особливості, проблеми та перспективи вітчизняного фармацевтичного підприємництва // Фармац. журн.- Київ,2009.-№4.- С.65.

2. Р.Г. Лукашова, С.В. Мельниченко. Методи визначення антитіл до інсуліну. // В кн. В.В Корпачова: Інсулін та інсулінотерапія.- Київ, «Триумф», 2013.- С.309.

3. Каракай І. О. Питання зарубіжного досвіду управління збутом, оптової і роздрібної торгівлі фармацевтичними препаратами // Фармац. журн. -Львів ,2010.-№2.-С.98-100.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УКРАИНЕ

Алексеева Татьяна Ивановна,
к.э.н, доц., каф. ЕПиЕТ
Харьковского торгово-экономического института КНТЕУ

Скляр Юлия Юрьевна,
студентка гр. ТМ-11
Харьковского торгово-экономического института КНТЕУ
e-mail: skliar.yulya@yandex.ua

Матусевич Яна Витальевна,
студентка гр. ТМ-11
Харьковского торгово-экономического института КНТЕУ

В настоящее время проблема достижения энергетической независимости является актуальной задачей энергетической политики не только для государств с переходной экономикой, к которым относится и Украина, но и для многих стран мира.

Энергообеспечение в условиях системного кризиса выступает решающим фактором стабилизации и подъема экономики Украины. В связи с этим особую актуальность приобретает трансформация топливно-энергетического комплекса с учетом требований мирового рынка.

Топливно-энергетический комплекс – основа экономики любой страны. От его состояния зависит успешное развитие всех отраслей народного хозяйства и соответственно уровень жизни населения. На протяжении последних лет в отечественной энергетике накопилось немало сложных проблем, которые требуют эффективного и быстрого решения. Среди них первоочередными являются: проблемы разработки энергосберегающих технологий; повышение безопасности эксплуатации объектов и реконструкция тех, у которых истек срок эксплуатации; поиски внутренних рынков сбыта продукции и т.д. И самая главная проблема – преодоление влияния мирового экономического кризиса на повышение стоимости энергоносителей.

В 2010 году Украина удовлетворяла потребности в нефти за счет собственной добычи на 15%, в газе – на 25 %. Остальное – это импорт из России, Азербайджана, стран Средней Азии. Таким образом, энергозависимость Украины составляет около 65 % [1] .

Уменьшить уровень энергозависимости страны можно тремя путями: увеличить собственное производство необходимого ресурса; диверсифицировать источники импорта; уменьшить объемы его потребления.

Анализ показывает, что в условиях кризиса Украины в отношении природного газа первые два направления необходимо использовать, но их возможности очень ограничены. Поэтому практически единственным путем радикального повышения уровня энергетической безопасности страны является значительное сокращение потребления природного газа даже при росте объемов материального производства в ее хозяйственном комплексе.

В Украине сегодня ситуация сложилась так, что энергетическая безопасность страны в следствии тотальной «привязанности» к российскому рынку лишь опосредованно зависит от положения дел на мировом рынке энергоносителей, но прямо зависит от действий российского партнера [2].

На этом фоне, можно выделить два наиболее реальных пути решения проблемы с обеспечением энергетической независимости нашего государства от российской стороны.

Во-первых, повысить уровень энергетической безопасности позволит применение более жесткой системы контроля в рамках внутренней политики, что должно обеспечить надежность и бесперебойность поставок со стороны России, исключая какие-либо политические и другие мотивы.

Во-вторых, свою энергетическую безопасность Украина может усилить за счет осуществления определенных мер, направленных на повышение энергоэффективности экономики и поиска альтернативных поставщиков энергоносителей. При этом оба аспекта взаимосвязаны. Диверсификация энергоисточников и маршрутов транспортировки импортных энергоносителей в страну представляет собой не только долгосрочную государственную политику, но и требует больших капиталовложений, что не может не отобразится на конечной стоимости продукта для потребителя [3].

Украина начала движение в направлении сбережению энергоресурсов. При этом энергоэффективность является важным показателем оценки энергетических процессов и низкий уровень энергоэффективности представляет серьёзную угрозу для экономической безопасности Украины.

Одно из приоритетных направлений развития отечественной и мировой энергетики в настоящее время – использование нетрадиционных возобновляемых источников энергии, которыми являются метан угольных месторождений, ветроэнергетика и энергия солнца. Разработка этих источников энергии позволит не только поднять энергетику Украины на высокий уровень, значительно снизить цену на потребление электроэнергии, но и поставить экономику страны в один ряд с более развитыми странами.

Литература

1. Никитенко В.Ю. Энергоэффективность национальной экономики: социально-экономические аспекти / В.Ю. Никитенко – Весник НАН Украины. 2010.- №10.- с 17-27.

2. Суходоля О. М. Проблеми та приоритети розвития государственной политики энергоэффективности / О. М. Суходоля – Экономика Украины. 2011.- №5.- с. 10-12.
3. Мамалыга В.К. «Как стимулировать энергосбережение» / В.К. Мамалыга – Зеркало недели. 2012.-№14.- с.8.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Геращенко Ірина Олексіївна,
к.е.н., доц.каф.ЕтаОДСГ Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: gerashenko_77@mail.ru

В умовах гострої боротьби за світові ринки, українським підприємствам потрібно освоювати нові види високотехнологічної продукції, яка буде мати високий рівень конкурентоспроможності і користуватися попитом на міжнародних ринках. В умовах постійної відсутності у підприємств вільних обігових коштів, дуже актуальним є залучення коштів іноземних інвесторів, різних державних фондів та впровадження організаційно-економічних засад, які б давали змогу виробникам займатися інноваційною діяльністю для підвищення свого експортного потенціалу, подальшого розширення експорту товарів та послуг.

Теоретичним та практичним аспектам розвитку промислового експортного потенціалу України в цілому та її регіонів зокрема присвячені роботи таких вчених, як: М.А. Дудченко [1], Т.Мельник [2], Л.І. Піддубна [3,4], Т.В. Скорнякова [5], Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк [6] та інших.

Основними джерелами отримання додаткових обігових коштів для сучасного підприємства є: залучення коштів іноземних інвесторів; кредит банківської установи або цільового фонду; робота у рамках спеціальних режимів господарювання. Отримання іноземних кредитів або інвестицій, на перший погляд, здається ймовірним, але на практиці видається дуже складним. Це відбувається з наступних причин.

По-перше, це політичні та психологічні мотиви інвесторів, а саме: відсутність передумов для співпраці у галузі інвестування між урядами нашої та інших країн; небажання вкладати кошти в українську економіку; низький рейтинг України у міжнародних списках країн, привабливих для інвесторів; впевненість іноземних керівників у відсутності в Україні необхідної інфраструктури для спільної роботи та низький рівень партнерської етики.

По-друге, це економічні мотиви: ненадійність українського законодавства в очах керівників західних компаній, недосконаліть системи оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями та ін. Часто інвесторами виступають венчурні компанії, котрі шукають підприємства з великим науковим потенціалом, унікальними науково-технічними розробками, які здатні принести великий прибуток у дуже короткий час. У більшості випадків інвестори бажають отримати частку в уставному капіталі фірми або зробити кардинальні зміни в її функціонуванні.

По-третє, при отриманні іноземних інвестицій українські підприємства зіштовхуються з масою додаткових витрат та складнощів, а саме: велика кількість переговорів, паперової роботи; додаткові складнощі при митному оформленні та бухгалтерському обліку, складанні статистичної звітності, тощо. З цих причин кількість іноземних інвестицій в Україну дуже мала у відносному порівнянні з іншими країнами світу та потребами нашої національної економіки.

Тому підприємства вимушені шукати кошти в межах власної країни (інвестиції та кредити цільових фондів, банківські кредити). Основними причинами для відмови підприємства від отримання банківської позики є великі відсотки банку та вимоги ліквідної застави. Вартість застави на вимогу банку часто повинна перевищувати суму кредиту майже у два рази, що для підприємств з застарілими основними фондами майже неможливе.

Враховуючи всі вищеназвані складнощі, і не відкидаючи доцільності залучення кредитних коштів та іноземних інвестицій доцільним є зосередити

свою увагу на роботі підприємств у рамках спеціальних режимів господарювання. Однією з таких структур можна вважати технопарк, діяльність якого регламентується Законом України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків». Згідно до цього закону, учасникам технопарків для виконання проектів надаються наступні пільги:

- технологічні парки, учасники, дочірні та спільні підприємства суми податку з прибутку та податку на додану вартість, одержані від виконання зазначених проектів, не перераховують до бюджету, а зараховують на спеціальні рахунки та використовують виключно на науково-технічну діяльність, розвиток власних науково-технологічних та дослідно-експериментальних баз;

- технологічні парки, учасники, дочірні та спільні підприємства, при ввозі на митну територію України сировини та матеріалів (які не виробляються в Україні або виробляються, але не відповідають потрібному рівню), звільняються від сплати ввізного мита та податку на додану вартість;

- розрахунки за експортно-імпортними операціями проводяться у строк до 150 календарних днів;

- кошти, що надійшли в іноземній валюті від реалізації продукції (робіт, послуг), не підлягають обов'язковому продажу.

Для отримання вищеназваних пільг необхідні такі умови:

- підприємство повинно бути учасником, дочірнім або спільним підприємством технологічного парку;

- напрямок діяльності підприємства по інноваційному або інвестиційному проекту повинен відповідати пріоритетним напрямкам діяльності технопарку, до якого підприємство належить;

- інвестиційний або інноваційний проект повинен бути зареєстрованим у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України (КМУ);

- ведення окремого бухгалтерського та податкового обліку по проекту згідно з чинним законодавством.

Реєстрація проектів проходить у два етапи. Перший – подання до дирекції технопарку листа з обґрунтуванням необхідності виконання проекту; проектної пропозиції та бізнес-плану проекту; список сировини, матеріалів, обладнання та устаткування, які планується імпортувати. Дирекція технопарку у двотижневий строк розглядає проект і готовить експертний висновок, який затверджується Науково-технічною радою технопарку. При позитивному рішенні ради, другий етап – подання проекту для затвердження на Міжвідомчій раді з координації діяльності щодо організації та функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів, яка має видати виконавцю проекту реєстраційне свідоцтво. Для робіт по проекту виконавець має відкрити спеціальний рахунок в установах банку для зарахування сум податків.

Таким чином очевидними є суттєві переваги підприємств-учасників технологічних парків, які розробляють інноваційні продукти у порівнянні з іншими науковими структурами. Надані пільги сприятимуть залученню іноземних інвестицій і зроблять підприємства більш привабливими для іноземних партнерів. Українські фірми зможуть отримувати із-за кордону необхідне обладнання, устаткування та ін. без сплати ввізних платежів. Участь іноземних фірм у діяльності учасників технопарків дає можливість розширити виробничі потужності українських підприємств, підвищити конкурентоспроможність їх продукції, і, як наслідок, збільшити обсяги експорту, враховуючі зацікавленість іноземних партнерів у рості збуту.

Література

1. Дудченко М.А. Диверсифікація експортного потенціалу України./ Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / М.А. Дудченко, А.С. Філіпенко, В.С. Буркін, А.С. Гальчинський та ін. - К.: Либідь, 2002. - С. 143 - 157.

2.Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Mep/2009_8_9/.../10_Melnuk1.pdf

3.Піддубна Л.І. Експортний потенціал машинобудівних підприємств регіону: сутність, структура і проблеми диверсифікації / Л.І. Піддубна, Ю.О.Семикоп // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. - №26. – С. 125-133.

4.Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: [Монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.

5.Скорнякова Т.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процессом формування: [Монографія] / Т.В.Скорнякова. – К.: Наук.світ, 2006. – С.9.

6.Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [Монографія: у 2т.] - Т. ІІ / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін., К.: КНЕУ, 2006. - 592 с.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Гребенікова Олена Володимирівна
к.е.н., доц. каф. фінансів
Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

У сучасних економічних умовах господарювання промислових підприємств виникають чинники зовнішнього та внутрішнього характеру, що дестабілізують їх функціонування. Недосконала законодавча база, неефективне фінансове планування та інше обумовлюють нездатність своєчасно діагностувати негативні тенденції діяльності промислових підприємств та потребу в управлінні їх фінансовим потенціалом.

Питанням управління фінансовим потенціалом промислових присвячено наукові праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити наукові розробки: М.І. Баканова, С.Б. Барнгольца, І.А. Бланка, Я.Г. Берсуцького, О.Д. Василика, В.М. Гриньової та інших.

На сучасному етапі розвитку економіки проблема ефективного використання фінансового потенціалу промислових підприємств зберігає свою актуальність.

Фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою

максимізації прибутку та є базовим для характеристики можливостей промислового підприємства.

Формоутворюючими елементами фінансового потенціалу є фінансові ресурси. Життєздатність промислового підприємства багато в чому залежить від його спроможності формувати і ефективно використовувати фінансові ресурси.

Фінансовий потенціал промислового підприємства відіграє визначальну роль: впливає на виробничий потенціал; впливає на управлінський потенціал через стабільний фінансовий стан для нарощування стратегічного потенціалу; впливає на ринковий потенціал через фінансові можливості для здійснення маркетингових досліджень.

Фінансовий потенціал формує ключові напрями розвитку та ефективні інструменти перспективного використання фінансової діяльності і відповідає за ефективне забезпечення руху грошових потоків. Для ефективного функціонування фінансового потенціалу необхідні ефективні управлінські рішення. Завданням управління фінансовим потенціалом промислового підприємства є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього промислове підприємство повинно розробляти і ефективно застосовувати відповідні стратегії фінансування [1].

Передумовою здійснення управління фінансовим потенціалом промислових підприємств виступає фінансовий аналіз, головним завданням якого є зниження неминучої невизначеності. При такому підході фінансовий аналіз є інструментом управління фінансовим потенціалом промислового підприємства у довгостроковому та короткостроковому вимірі доцільності прийняття економічних рішень.

Сучасні економічні умови спричиняють промисловим підприємствам виникнення ряду проблем. З одного боку, промисловим підприємствам надана господарська самостійність з другого боку є високий ступінь

зношеності активної частини основних фондів, невисокий рівень продуктивності праці та інше.

До числа причин, які обумовлюють нестійкий фінансовий стан слід віднести: незадовільну структуру майна промислового підприємства; падіння ступеня ліквідності; виробництво продукції невисокої якості; значна частка простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості; невисокий рівень власних джерел; порушення фінансової рівноваги, а відповідно нестабільність забезпечення фінансовими ресурсами підприємства; нераціональна структура і співвідношення активів і пасивів; низький рівень використання виробничих потужностей.

Важливою складовою діяльності промислового підприємства має бути ефективний стан фінансового потенціалу, оскільки він є підґрунтям створення й розвитку стійких конкурентних переваг. Головною задачею управління фінансовим потенціалом промислових підприємств є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення фінансового результату. Для цього промисловому підприємству необхідно мати ефективний фінансовий план діяльності.

Література

1. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 267-274

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 352 с.

3. Пробоїв О.А. Формування фінансового потенціалу підприємства: монографія / О.А. Пробоїв, [НАН України, інститут економіки промисловості]. - Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2010. – 235 с.

4. Семенов Г.А. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства/ Семенов Г.А., Яровская О.В. //Вісник економічної науки України. – 2011. - №1. – С. 137-141.

5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування, оцінка та управління: Навч. посібник. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексик. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дем'яненко Тетяна Іванівна,
к.е.н., доц. каф.ЕтаОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: tanja.demjanenk@rambler.ru

Лахмієнко Тетяна Сергіївна,
студентка Української інженерно-педагогічної академії, м Харків
e-mail: tanyushka.laxmienko@mail.ru

Виробництво сільськогосподарської продукції відбувається за допомогою єдності таких чинників як трудові, матеріальні, нематеріальні та фінансові ресурси. Незабезпеченість або відсутність хоча б одного з них ускладнює процес виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств та робить їх продукцію неконкурентоспроможною. Тому питання формування та ефективного використання ресурсів у сільському господарстві є актуальним і потребує правильного управління.

Дослідженням формування та ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств займались такі відомі вітчизняні вчені: Андрійчук В. Г., Крисальний О.В., Лукінов І. І., Олійник В.М., Онищенко О.М., Пасхавер Б. Й., Стельмащук А.М., Трегобчук В. М.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства. При цьому ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями:

- реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності (також і нереалізовані можливості);

- обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві;

- здатністю кадрів використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства;

- формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва [1].

Земельні ресурси є основою матеріального і духовного виробництва. Земельні ресурси необхідні всім галузям народного господарства, однак їх роль у різних сферах суспільного виробництва не однакова. Якщо в промисловості, крім добувної, земля є лише просторовим базисом, то в сільському господарстві вона – головний засіб виробництва. Роль землі в сільськогосподарському виробництві визначається тим, що їй притаманна специфічна унікальна властивість – родючість. Крім того, в сільському господарстві земля водночас є і предметом праці [2].

Найвагомішими причинами низької віддачі земельного потенціалу в Україні є безгосподарне ставлення до землі, помилкова стратегія максимального залучення земель до обробітку, недосконалі техніка, технологія обробітку землі та виробництва сільськогосподарської продукції, не виважена цінова політика, недотримання науково обґрунтованих систем ведення землеробства і, зокрема, повсюдне недотримання сівозмін, внесення недостатньої кількості органічних добрив, низький науково-технічний рівень проектування, будівництва та експлуатації меліоративних систем, недосконала система використання і внесення мінеральних добрив та невиконання природоохоронних, комплексно-меліоративних, протиерозійних й інших заходів.

Основним напрямом ефективного використання ресурсного потенціалу є підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності

тварин, удосконалення структури виробництва, зміцнення матеріально-технічної бази, впровадження енергозберігаючих технологій, удосконалення організації праці, підвищення рівня концентрації, спеціалізації та кооперації виробництва, впровадження нових високоефективних господарських структур, формування районів високотоварного виробництва, удосконалення цінового і фінансового механізмів, підвищення рівня організації та мотивації праці. [3]

Україна знаходиться на шляху всебічних економічних перетворень, а за таких умов налагодження розвитку сільського господарства є справою особливого значення. Лише ефективне організаційне та законодавче регулювання та підвищення бюджетних коштів, обсяг яких слід визначити з урахуванням світової практики, ефективне використання земельних ресурсів та їх охорона дозволить державі розвинути та реалізувати сільськогосподарський потенціал України.

Література

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002.— 624 с.

2. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використанняресурсного потенціалу підприємств / Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65-66.

3. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб’єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83-88.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Замора О.І., к.е.н., доц. каф. Економіки підприємства
ВП НУБіП України "Бережанський агротехнічний інститут"
e-mail:zaroza@bigmir.net

Сільські території перебувають в стані системного реформування, результати якого значною мірою впливатимуть на відродження всіх сфер життєдіяльності села, на процес державотворення в цілому. Світова наука і практика свідчить, що село і селянство треба шанувати і плекати, підтримувати матеріально і морально.

Проблеми соціально-економічного розвитку села досліджувались багатьма вченими, такими як В.К.Терещенко, І.В. Прокопа,. І. Павлова, В. В. Юрчишина, В. Г. Яцуби.

Для України важливим є вивчення зарубіжних досвіду формування розвитку сільських територій, аналіз їх закономірностей та тенденцій розвитку. Особливо корисним для вітчизняної економіки, в контексті європейської інтеграції, повинен стати досвід країн Європейського союзу.

Європейський Союз приділяє велику увагу розвитку сільських територій, адже у 27 країнах ЄС частка сільських жителів становить 27,1% (згідно класифікації за щільністю населення), причому на переважно сільських територіях (за класифікацією на регіональному рівні) проживає 20,1% загальної чисельності населення, а частка зайнятих у сільському господарстві, коливається в межах 3-4% загальної кількості працюючих [3].

Політика розвитку сільських територій у ЄС здійснюється в рамках структурної політики та Спільної Аграрної Політики (САП). Протягом своєї еволюції вона поступово відходила від принципів, що базувались на територіальному поділі, переорієнтовуючись на підходи, пов'язані з

територіальною координацією та конвергенцією. Пріоритетами політики розвитку сільських територій ЄС на 2007-2013 роки стали конкурентоспроможність, середовище та управління земельними ресурсами, багатофункціональне село та якість життя [1].

Спільна Аграрна Політика ЄС поєднує елементи регуляторно-ринкової, цінової, зовнішньоторговельної й структурної політики. Оскільки в аграрній економіці галузевий і територіальний фактори інтегровані в одне ціле, поступово цілі САП змістилися з вирішення проблем сільського господарства до завдань розвитку сільських територій. Тому, говорячи про сучасну аграрну політику ЄС, треба розуміти, що вона формувалася та функціонує на фундаменті та у рамках регіональної, у першу чергу структурної, політики. САП ЄС в широкому розумінні – це напрям загальної політики ЄС, спрямований на : покращення правового регулювання відносин в аграрній сфері; вдосконалення адміністративних відносин між відповідними інститутами та суб'єктами господарювання в сільському господарстві; прийняття економічно доцільних та ефективних регуляторних актів, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства ЄС та розвитку сільської місцевості; сприяння подальшій лібералізації сільського господарства ЄС у відповідності з вимогами СОТ.

Важливе значення для організації ефективного розвитку сільських територій Європейського союзу має створення спеціалізованих інституцій. З 1988 року діє Європейська робоча група з питань розвитку сільських територій та відновлення села (ARGE). Для забезпечення фінансування програм розвитку сільських територій створено такі важливі інституції як Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), Європейський соціальний фонд (ESF), Європейський сільськогосподарський фонд орієнтації та гарантій (EAGGF), Фонд фінансових інструментів підтримки рибальства (FIFG) тощо.

Розвинена мережа спеціалізованих інституцій ефективного розвитку сільських територій ЄС, наявність здорової конкуренції серед сільгосп виробників та орієнтири на еколого-соціально-економічну стабільність забезпечують умови ефективного макроекономічного розвитку та можливість реального прогнозування показників макрорівня та показників розвитку аграрного ринку.

Європейський досвід регулювання розвитку сільського господарства засвідчує високу якість регуляторної політики, яка проявляється не лише у послабленому оподаткуванні господарюючих суб'єктів, але й у розвиненій та диверсифікованій системі дотування, субсидування та відшкодування витрат на страхування сільськогосподарської діяльності. Зокрема, за програмами AR@MR (Агентства реструктуризації і модернізації сільського господарства) здійснюються виплати субсидій на сільськогосподарські угіддя (базова субсидія на кожен гектар становить 125 євро на рік; виплати структурних пенсій (їх сплачують при досягненні фермером 55 років і, наприклад, при наявності 20 га сільгоспугідь дорівнюють 500 євро на місяць); субсидії низькотоварним господарствам (1250 євро на рік на кожне господарство) [2].

Аграрна політика ЄС постійно змінювалася і вдосконалювалася на користь ринково орієнтованих реформ. До ЄС входить ряд країни світу, для яких сільське господарство не має природних переваг. Сільське господарство України характеризується значним природноресурсним потенціалом і має можливості щодо поступового наближення до вимог САП ЄС. При цьому не йдеться про необхідність прямого копіювання аграрної політики ЄС. Але, разом з тим, з огляду на фактори, завдяки яким державам Заходу вдалося забезпечити своє населення достатньою кількістю продуктів харчування за доступними цінами, а також зробити галузь сільського господарства технічно оснащеною і високопродуктивною, Україна може за допомогою відповідного законодавства та цілеспрямованої політики з використанням європейського

досвіду створити умови для розвитку ефективних виробничих, збутових, переробних і розподільних структур.

Література

1. Губені Ю. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії і практики / Ю. Губені // Економіка України. -2007. -№4. –С. 62-67.
2. Чеботарьов В.А. Досвід структурних перетворень в агропромисловому виробництві постсоціалістичних країн у контексті їх вступу до Європейського союзу / В.А. Чеботарьов // Економіка АПК. -2007, -№2. –С. 142-148.
3. Situation and prospects for EU agriculture: [Електронний ресурс] // Режим доступу:http://ec.europa.eu/agriculture/publi/situation-and-prospects/2010_en.pdf.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Коваль Олена Михайлівна
старший викладач кафедри
Фінанси і кредит
Харківського інституту фінансів
УДУФМТ
e-mail: 78kds@rambler.ru

З розвитком ринкових відносин, на вітчизняних підприємствах зростає необхідність формування та використання методів управління спрямованих на підвищення ефективності його діяльності. Особливої уваги у цьому випадку, заслуговує побудова дієвої стратегії підприємства.

Класичними представниками стратегії підприємства вважаються К.Р. Ендрюс, К.Р. Крістенсен, Х. Вейхрич, І. Ансофф та Г. Стейнер, Брюс Д. Гендерсон, М. Портер, А. А. Томпсон та А. Дж. Стрікленд, Хофер та Шендель, С. Шоффлер. Серед вітчизняних дослідників концептуальними щодо вирішення даної проблеми є роботи Г.І. Кіндрацька, Наливайко А.П., Куденко Н.В. та інших.

В історичному аспекті вважається, що саме поняття стратегія має давньогрецьке походження і об'єднує в собі зміст двох слів «stratus» (армія) і

«ago» (веду). А в практичній діяльності це поняття визначається для оцінки військового мистецтва, тобто мистецтва управління військами.

В роботі Дж. Ньюмана та О. Моргенштерна «Теорія ігор і економічна поведінка» було впроваджено поняття управління стратегією, однак ця робота присвячена, головним чином, аналізу конфліктних ситуацій.

По суті про стратегію говорить і один з корифеїв світової управлінської науки П. Дракер, автор відзначає в своїй книзі «Концепція корпорації», яку видано ще в 1946, що основою успішної діяльності підприємств є правильна постановка довгострокових цілей.

Серйозний внесок у значимість стратегії внесли Ф. Селзник - в роботі «Лідерство в адмініструванні» і Л. Чандлер - в роботі «Стратегія та структура» [4].

Г.І. Кіндрацька трактує стратегію як діяльність, що полягає у виборі напряму дій для досягнення цілей організації в умовах нестабільного зовнішнього середовища.[1]

Наливайко А.П. Дає поняття, що стратегія це - встановлений та переглядуваний набір напрямків діяльності (мети та засобів її досягнення) для забезпечення поновлюваної відмітності та прибутковості. [3]

Куденко Н.В. обґрунтовує, що стратегія це - координуючий, об’єднуючий фактор між цілями та ресурсами фірми. [2]

Отже, стратегія встановлює напрямки діяльності підприємства, тобто в які конкретно товари та ринки компанія направляє грошові та трудові ресурси, а також як саме це буде зроблено, тобто яким чином буде організована робота по формуванню споживчих переваг в даних сферах. Такий образ дій складається в рамках визначеної системи принципів, правил і пріоритетів, що обумовлюють зобов'язання місця (де), часу (коли), причини (чому), способу (як) і мети (для чого) дії.

Можна сказати, що відношення між стратегією і тактикою не є відношенням «абстрактне – конкретне». З нашої точки зору, стратегія дійсно

є норма, але не норма діяльності, а норма мислення (мислення «тактика»), яке, в свою чергу, задає (нормує) конкретну діяльність. Стратегія організовує мислення тактика, визначає цілі, вибір засобів досягнення мети. Маючи перед собою в реальних ситуаціях безліч альтернатив, тактик черпає в стратегії, насамперед, критерії їх вибору.

Можливо підсумувати ці значення та навести приклади різних аспектів розуміння поняття стратегії. Стратегію можливо розуміти як філософію, тобто мистецтво, що передбачає облік зовнішніх обставин і можливість проведення змін. Стратегію можливо розглядати як процес, що полягає у виборі напряму дій для досягнення цілей організації в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Стратегію можливо вважати методом для прийняття вищим керівництвом компанії напрямів або способів дій, для досягнення важливого результату, що має довгострокові наслідки. Стратегію можливо визначити як місію організації, як основну (загальну) мету діяльності організації, що чітко виражає причини її існування, її суспільно-соціальну значимість.

Ці концепції не можна вважати такими, що виключають одна одну. Вони навпаки, взаємодоповнюються. Отже, визначення, які відрізняються цілісним підходом до поняття стратегії, краще передають її значення, ніж ті, що характеризують певні її сторони. В цьому розрізі час виникнення визначення не має ніякого значення.

Процес вироблення стратегії не завершується будь-якими негайними діями. Стратегія дозволяє вибрати цілі і являє собою процедуру для досягнення поставленої мети. Майже завжди за успіхами компанії стоїть та чи інша оригінальна стратегія. Якщо зовнішнє середовище, технології, умови конкуренції міняються у звичному темпі, керівники можуть адаптувати свої навички роботи, використовуючи накопичені знання та досвід. У цих умовах стратегія може бути більш ефективною, існуючи, наприклад, у вигляді ідей, відомих лише вузькому колу керівників.

Література

1. Кіндрацька Г.І. Навч. посіб. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 406 с.
2. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг [Текст] : Навчальний посібник / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
3. Наливайко А.П. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку [Текст]: моногр. /А. П.Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
4. Chandler A.D. Strategy and Structure: A. Chapter in the History offindustrial Enterprises. – Cambridge, Mass: M.T. Hress, 1962 – 742p

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ ЦЕНТРУ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ЗНАННЯМИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ

Корінь Мирослава Василівна,
к.е.н., асистент каф. ЕУВКБ
Української державної академії
залізничного транспорту
email: miraslava87@mail.ru

Залізничний транспорт України як один з найбільших перевізників в Україні, де працює понад 350 тис. осіб, в цілому забезпечений кваліфікованими кадрами, склад його персоналу. оптимізовано як якісно, так і кількісно [1]. Однак, як і більшість українських підприємств, залізнична галузь також має проблеми в управлінні кадровим потенціалом, більша частина яких пов’язана з відсутністю інноваційної спрямованості кадрової політики Укрзалізниці та низьким рівнем використання вдалого досвіду закордонних залізничних компаній в питання розвитку персоналу.

Можна впевнено відзначити й те, що діюча на сьогоднішній день система управління кадровим потенціалом потребує удосконалення в таких напрямках, як: підвищення соціально-економічної привабливості професії залізничника та створення її позитивного іміджу, створення ефективної системи мотивації особистих результатів праці, якості роботи та прояву

творчих ініціатив; впровадження набору інструментів для самоосвіти та розвитку персоналу, а також інструментів внутрішніх комунікацій, які б дозволяли обмінюватися досвідом та будувати неформальні зв'язки в організації і професіональні спільноти; удосконалення системи відбору та підготовки кадрового резерву; впровадження сучасних систем оцінки діяльності персоналу для з'ясування потенціалу розвитку працівника та планування його професійної кар'єри; впровадження новітніх технологій залучення талановитих співробітників та розвиток організаційної культури, тощо.

Одним із інструментів забезпечення розвитку кадрового потенціалу залізниць може виступати Центр управління корпоративними знаннями. Потреба в його організації виникає в зв'язку з усвідомленням того, що на сьогоднішній день набагато вигідніше вчити своїх працівників в середині підприємства в межах власної системи внутрішньокорпоративного навчання, яка відображає індивідуальні особливості даної організації та забезпечуватиме кваліфікованим кадрами в довгостроковій перспективі [2].

Центр управління корпоративними знаннями розглядається як система навчання та управління інтелектуальним капіталом працівників залізничного транспорту, яка об'єднана єдиною концепцією розвитку галузі та спрямована на всебічне використання існуючих знань і навичок персоналу виключно в інтересах організації, створюючи в свідомості кожного співробітника відчуття власної значимості для забезпечення майбутнього процвітання Укрзалізниці [2].

Центр управління корпоративними знаннями буде виступати одним з найважливіших важелів розвитку персоналу, забезпечуючи [3]:

- системне управління знаннями (пошук і добір навчальних програм і курсів, підготовка й адаптація навчальних програм і курсів під конкретні потреби залізничної галузі, контроль якості результатів навчання);

- створення джерел формалізованих знань – розробка стандартів, інструкцій, положень та збір і обробка раціоналізаторських пропозицій співробітників;
- організацію навчання та перепідготовку кадрів;
- формування кадрового резерву;
- розробку системи мотивації персоналу з обміну знаннями;
- формування ефективних управлінських команд, які працюватимуть в ключових напрямках розвитку Укрзалізниці;
- створення баз знань та проведення дистанційного навчання працівників, які мають бажання саморозвиватися;
- формування єдиних корпоративних цінностей і корпоративної культури;
- формування комунікаційних мереж корпоративних знань та створення карт знань, тощо.

Таким чином, створення Центру управління корпоративними знаннями сприятиме не тільки використанню внутрішнього потенціалу Укрзалізниці, знань, навичок та вмінь її працівників, але забезпечить вирішення деяких системних проблем та сприятиме досягненню стратегічних цілей розвитку галузі, пов'язаних із зниженням плинності кадрів та покращенням іміджу залізничного транспорту як роботодавця, підвищенням мотивованості та компетентності персоналу залізничного транспорту України.

Література

1. Офіційний сайт Державної адміністрації залізничного транспорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uz.gov.ua/about/general_information/. – Назва з екрана.

2. Корінь М.В. Стратегія розвитку кадрового потенціалу залізниць / М.В. Корінь // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – Т.1. – 2014. - № 4. – С. 50-54.

3. Збрицька Т.П. Переваги створення корпоративного університету як інструменту розвитку персоналу / Т.П. Збрицька // Вісник соціально-економічних досліджень. –2013. – Вип. 1 (48). – С. 354 – 358.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ОДИН З НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Кулиняк Ігор Ярославович,
к.е.н., доц. каф. МО
Національного університету
“Львівська політехніка”
e-mail: igor.kuln@gmail.com

Глянцева Олена Ігорівна,
студентка Національного
університету “Львівська політехніка”

На шляху створення і реалізації конкурентоспроможної продукції як на українському, так і на світовому ринках постає питання доцільності наповнення її інноваційною складовою, а отже, пріоритетність удосконалення формування і ефективного використання інноваційного потенціалу підприємств.

Одним із джерел підвищення рівня інноваційного потенціалу є трансфер технологій, який дає можливість створювати стратегічні можливості підприємства: розвиток внутрішнього ринку, розвиток висхідних галузей, адаптацію та перенесення досягнень розвинених країн і входження в транснаціональну інфраструктуру [1].

Проблеми трансферу технологій і трансферного потенціалу розглядали у своїх працях В.В. Єльников , Н.Г. Георгіаді, С.В. Князь, Н.О. Шпак та ін.

У Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14 вересня 2006 року № 143-V (редакція від 05.12.2012) вказано, що трансфер технологій – це передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки

щодо технології та/або її складових [2]. Тобто його суттю є передання технологій, умінь, знань тощо від одного суб'єкта іншому.

З метою здійснення нововведень у 2013 році 193 підприємства придбали 651 нову технологію, з яких 139 за межами України (у 2012 р. – 739 і 168 технологій). Із загальної кількості технологій 350 придбано з устаткуванням, з яких 91 за межами України; 180 – як результат досліджень і розробок (20); 58 – за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (16); 37 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау (7); 6 – разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців (1) [3, с. 164].

Дані щодо кількості підприємств, що придбали та передали нові технологій та кількість придбаних та переданих технологій в Україні та за її межами містяться у табл.

Таблиця 1

Кількість придбаних і переданих нових технологій (технологічні досягнення) та підприємств, які їх придбали і передали за 2012-1013 рр. [3, с. 207]

в Україні			за межами України		
2012 р., од	2013 р., од.	Темп зростання, %	2012 р., од	2013 р., од.	Темп зростання, %
Придбано нових технологій					
571	512	89,67	168	139	82,74
Передано нових технологій					
22	25	113,64	7	8	114,29
Кількість підприємств, що придбали нові технології					
129	120	93,02	80	73	91,25
Кількість підприємств, що передали нові технології					
7	3	42,86	3	2	66,67

Отже, протягом 2013 року спостерігалося значне зменшення кількості нових технологій, які було придбано і зменшувалась кількість підприємств, які купляли і передавали нові технології. Позитивна тенденція стосувалась щодо збільшення кількості переданих технологій. У загальному в Україні спостерігається негативна тенденція зміни показників і недостатній їх рівень.

У контексті інноваційної спрямованості суб’єктів господарювання доцільно розглядати складовою інноваційного потенціалу трансферний потенціал. Під ним розуміють сукупність можливостей з акумулювання, на умовах трансферу, прав інтелектуальної власності, технологій, інноваційної продукції, фінансових та інших ресурсів, а також передавання їх споживачам, бізнес-партнерам, органам державної влади тощо під час реалізації програм інноваційного розвитку [4]. Тобто, він розглядається як здатність суб’єкта господарювання залучати ресурси для інноваційного розвитку і можливість передавати ресурси та інноваційну продукцію іншим суб’єктам [5].

Трансфер інноваційних ресурсів може здійснюватися у вигляді кредитування, інвестування, внутрішнього переміщення трансферних ресурсів, купівлі трансферних ресурсів, продажу трансферних ресурсів, трансферу з використанням давальницької сировини, трансферу на умовах науково-виробничої кооперації, лізингу, платного навчання і консультування, отримання трансферних ресурсів за результатами проведення тендерів [5]. Вибір того чи іншого способу чи їх комбінування залежить від цілей і можливостей суб’єктів господарювання, супроводжується укладенням відповідних контрактів, які регулюють відносини.

Використання трансферу технологій дає можливість модернізувати виробництво в порівняно невеликі часові строки, використовуючи провідний досвід; впроваджувати інноваційні розробки, не здійснюючи при цьому самостійно НДДКР; сприяти створення власної бази НДДКР; освоювати високе виробництво, що дає можливість створювати продукцію з порівняно великою доданою вартістю, що позитивно впливає на національне господарство в цілому; розширювати номенклатуру і асортимент продукцією не представленою на ринку; акумулювати фінансові ресурси для інноваційного розвитку і інноваційні ресурси; стимулювати подальший інноваційний розвиток; створювати позитивний імідж у споживачів;

збільшувати кількість споживачів продукції, яка містить інноваційну складову і відповідно є більш конкурентоспроможною.

Отже, трансфер технологій є одним із привабливих в Україні напрямів підвищення рівня інноваційного потенціалу підприємств, який дає можливість залучати необхідні ресурси для інноваційного розвитку і передавати інноваційні ресурси і продукцію. Високий ж рівень інноваційного потенціалу дає можливість виготовляти конкурентоспроможну продукцію, займати лідируючі позиції, ефективно реалізувати стратегію.

Література

1. Ельников В.В. Трансфер технологий и региональные задачи экономики / В.В. Ельников // Восточный Базар. – 2004. – № 69. – С. 21-22.

2. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14.09.2006 № 143-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16/page.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник / за ред. О.О. Кармазіна. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.

4. Князь С.В. Трансферний потенціал підприємства: сутність і показники / С.В. Князь, Н.Г. Георгіаді, Я.С. Богів // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" . – 2012 . – N 725: Проблеми економіки та управління. – С. 111-121.

5. Князь С.В. Сутнісні характеристики трансферного потенціалу інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / С.В. Князь // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 50-60. – (проблеми мікро- та макроекономіки України).

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ ГЛУБИННОГО МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

Найденова Марина Владимировна,
к.э.н., доц. каф. «Реклама и компьютерный дизайн»
Саратовского Государственного Технического Университета им. Гагарина Ю.А.
e-mail: nayMV@mail.ru

Сущность современного этапа развития как национальной экономики в целом, так и отдельных предприятий отражает такая категория, как «инновационное развитие».

Вместе с тем инновационное развитие предприятия представляет собой не только основной инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, т. е. инновационного потенциала.

Серьезным последствием экономической нестабильности является изменение структуры спроса и перестройка функционирования украинского рынка. В сложных экономических условиях на фоне довольно продолжительного подъема, когда степень использования всех ресурсов очень высока, применение традиционных маркетинговых технологий не дает каких-либо решающих преимуществ. Они снимают проблему ухудшения финансового положения организации, но не позволяют его улучшить.

Инновационная стратегия предприятия должна повышать и/или поддерживать конкурентный статус выпускаемой предприятием продукции. Следовательно, можно сказать, что такая стратегия должна отражать содержание и основные направления процесса инновационного развития предприятия.

Роль инновационной стратегий состоит в формировании такого потенциала, который позволял бы эффективно реализовать конкурентную стратегию и был бы достаточным для изменения среды бизнеса.

Стоимостная концепция принятия стратегических решений, в силу ориентации на стоимость компании, предусматривает разработку долгосрочных стратегий развития предприятия. При этом возрастают риски неопределенности внешней среды при прогнозировании будущей конъюнктуры рынков. Для этого необходимо анализировать не только изменения на промышленном рынке (рынке товаров производственного назначения), на котором работает предприятие, но и осуществлять непрерывный мониторинг изменений на рынке товаров потребительского спроса (конечных товаров). Таким образом, расширяется зона влияния традиционного промышленного маркетинга: от анализа контрагентов на промышленном рынке к качественному анализу всей производственной цепочки, до рынка товаров потребительского спроса. Понятие, лежащее в основе такого подхода, можно назвать «глубинным маркетингом». Область исследований глубинного маркетинга простирается к рынку товаров потребительского спроса, то есть до конечного потребителя.

В условиях глобализации на динамических рынках только подход, основанный на глубинном маркетинге, может позволить учесть максимальное количество скрытых факторов для формирования эффективной (с точки зрения критериев, основанных на стоимости компании) стратегии предприятия. Факторы рынка, определяющие изменения на рынке товаров потребительского спроса, являются предметом постоянного мониторинга. Спрос на продукцию промышленных предприятий определяется спросом на соответствующих рынках потребительских товаров (товаров конечного спроса). Небольшие колебания на них ведут к существенным скачкам спроса на рынке.

Организация на предприятии системы мониторинга рынков «от потребителя» означает владение рыночной информацией обо всей цепочке создания ценности продукта - начиная от закупки сырья и заканчивая производством высокотехнологичных товаров. Наличие обратной связи от «конца» этой цепочки (т.е. от рынка товаров потребительского спроса) позволяет своевременно реагировать на структурные изменения потребления и выстраивать опережающие стратегические инициативы.

Важно отметить, что глубинный маркетинг не ограничивается только исследованиями конечного рынка потребительских товаров. Глубинный маркетинг выполняет также «задающую» функцию от инициации научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) к дальнейшему производству. С помощью глубинного маркетинга осуществляется стратегическое прогнозирование будущих изменений предпочтений потребителя на конце цепочки создания ценности продукта.

Еще одной важной функцией глубинного маркетинга является функция «создания рынка», то есть непосредственное влияние на конечный спрос и создание новых рынков потребления для первичного промышленного товара.

На основе введенного понятия возможно построение концептуальной информационно-логической модели формирования стратегии развития промышленного предприятия: мониторинг, стратегическое прогнозирование, стратегическое сценарный анализ.

Таким образом, понятие глубинного маркетинга, стоимостная концепция принятия стратегических решений и концептуальная информационно-логическая модель формирования стратегии развития промышленного предприятия составляют методологическую основу, которая определяет структуру, логическую организацию и принципы формирования стратегии развития промышленного предприятия в рыночных условиях.

Литература

1. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент [Текст] / Р.А.Фатхутдинов: учебник для вузов. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 448 с.
2. Хотяшева, О.М. Инновационный менеджмент : учебное пособие. [Текст]/О.М. Хотяшева. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006 – 384 с.
3. Смольянова, Е.Л. Роль инновационного маркетинга в обеспечении гармонизации промышленной и торговой политики предприятия [Текст]/ Е.Л Смольянова // Креативная экономика. — 2009. — № 3 (27). — с. 122-127. — http://www.creativeconomy.ru/articles/2227/

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ПРОЦЕСІ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обидєннова Тетяна Сергіївна,
асистент каф. менеджменту
Української інженерно –
педагогічної академії
e-mail: taniaobydennova@mail.ru

В сучасних умовах з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств впровадження змін діяльності є актуальним питанням. Особливості функціонування зумовлюють впровадження таких змін, що охопили б усі сфери функціонування підприємства. Такими змінами виступають структурні перетворення. Структурні перетворення промислових підприємств не можуть бути успішними без дієвості керівництва різних ланок, без уміння вчасно реагувати на будь-які зміни в процесі управління, координувати ці зміни, тобто узгоджувати їх з метою та цілями управління, приймати відповідальні рішення.

Управлінське рішення – це результат процесу обдумування конкретних ситуацій та проблем, що виникають в об’єктах управління, з метою їх розв’язання та реалізації цілей управління. Це вибір судження або способу дій з метою організації та спрямування колективу у певному

напрямку. У науковій літературі розповсюдженою є класифікація управлінських рішень, що наведено у табл. 1.

Щоб управлінські рішення досягли своєї мети, вони повинні бути правомірними, об'єктивними, науково-обґрунтованими, своєчасними, комплексними, якісними та гнучкими. Фундаментом успішності прийнятих управлінських рішень є такі умови: права та повноваження приймати рішення, компетентність (уміння приймати кваліфіковані рішення), обов'язковість прийняття управлінських рішень тоді, коли цього вимагає поточна ситуація, відповідальність (показує які санкції необхідно застосувати у разі прийняття помилкового рішення) [1].

Таблиця 1

Принципи класифікації управлінських рішень

Класифікаційна ознака	Характеристика
За функціональним змістом (стосовно загальних функцій управління):	планові; організаційні; контролюючі; прогнозуючі.
За характером розв'язуваних задач:	економічні; організаційні; технологічні; технічні; екологічні тощо.
За рівнем ієрархії систем управління:	держави; підсистем; окремих елементів системи.
Залежно від організації розробки рішень:	одноособові; колегіальні; колективні.
За характером цілей:	поточні (оперативні); тактичні; стратегічні.
За причинами виникнення:	ситуаційні; за розпорядженням вищих органів; програмні; ініціативні; епізодичні; періодичні.
За організаційним оформленням:	однозначні; ті, що орієнтують визначальний напрям розвитку системи; гнучкі; нормативні.

Прийняття управлінського рішення стосовно структурних перетворень починається з аналізу обставин ситуації, що виникла, формування або коригування цілей. Наступним етапом є виявлення проблеми, аналіз відхилень дійсного стану від бажаного, сприятливих та несприятливих умов та можливостей. На етапі аналізу рішень з'ясовується мета та предмет рішення, плануються цілі, що їх потрібно досягти у результаті прийняття обраного рішення, розробляються альтернативні рішення, аналізуються наслідки, виявляються їх позитивні наслідки та недоліки. Важливо вчасно і правильно визначити проблему, що виникла на промисловому підприємстві і підібрати якісні альтернативні варіанти її розв'язання – це полегшить прийняття управлінського рішення. Якщо розв'язання проблеми ускладнюється невизначеністю, велике значення має досвід та інтуїція керівника. Поряд з цим, одним з вагомих аспектів процесу прийняття управлінських рішень є система контролю на всіх етапах, метою якої є узгодження фактичних результатів з очікуваними.

Рішення ефективне, якщо воно вичерпне; тобто вирішує проблему повністю або на тривалий термін. На практиці часто зустрічаються рішення, які приймаються ніби у відповідь на ситуацію, що склалася, але не усувають її до кінця. Повторні рішення з одного і того самого питання потребують великих витрат. У той же час, ефективність управлінських рішень підвищується, якщо реалізація результатів цих рішень охоплює наявні ресурси підприємства та не вимагає залучення додаткових ресурсів, що робить структурні перетворення менш витратними та продуктивними.

Література

1. Цюцюра С.В. Теоретичні основи та сутність управлінських рішень. моделі прийняття управлінських рішень / С.В. Цюцюра, О.В. Криворучко, М.І. Цюцюра // Управління розвитком складних систем. – К. : 2012. – № 9 – С. 50–58.

2. Подвірна Н. Умови ефективності управлінських рішень / Н. Подвірна // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку: [зб. наук. праць] / НАН України, Інституту народознавства, Інститут українознавства імені І. Крип'якевича,

Національний університет "Львівська політехніка" ; [редколегія: Я. Ісаєвич та інші]. - Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2011. - Випуск 23. - С.118-122

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Прохорова Виктория Влаимировна,
д.э.н., проф, зав.каф. ЕтаОДСГ
Украинской инженерно-педагогической академии
e-mail: prohkorova@mail.ru

Тарасюк Дмитрий Сергеевич,
студент Украинской инженерно-педагогической академии

На современном этапе развития Украинской экономики, все большее значение приобретает долгосрочное развитие предприятия, которое невозможно без пересмотра традиционных подходов к управлению. Необходимым условием для эффективной деятельности предприятия является соответствие внутренних возможностей его рыночному потенциалу. Изучению вопроса управления потенциалом предприятия были посвящены исследования многих ученых: Василенко В.О., Л.И. Абалкина, А.И. Анчишкина, В.В. Бузырева, М.И. Бухалкова, О.С. Виханского, В.С. Кабакова, Г.А. Краюхина, Л.Д. Ревуцкого, В.О. Василенко, Г.В. Савицкая, Р. А. Фатхутдинов и др.

Обзор научных литературных источников показал, что по исследуемой проблеме отсутствует общепризнанная система показателей, характеризующая эффективность управления финансовым потенциалом организации с позиции конкурентоспособности.

Системообразующим фактором в стратегии управления финансовым потенциалом предприятия является эффективное использование

инструментов финансового рынка, главной функцией которых является обеспечение движения денежных потоков от одних хозяйствующих субъектов к другим. В частности, финансовый менеджмент должен при планировании финансовых потоков использовать весь доступный инструментарий, в том числе ориентацию на внутренние и внешние заёмные источники финансирования[1].

Основной целью управления финансовым потенциалом является оптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата. Для этого предприятие должно разрабатывать и эффективно применять соответствующие стратегии финансирования.

В наиболее общем виде под стратегией по управлению финансовым потенциалом предприятия следует понимать комплекс мер по управлению финансовыми ресурсами хозяйствующего субъекта с целью получения экономической выгоды и обеспечения непрерывного производственного процесса.

В условиях рыночной экономики проблема оценки финансового потенциала предприятия распадается на ряд отдельных вопросов, из которых ключевым является финансовый анализ.

Для анализа финансового потенциала предприятия используются методы и приемы финансового анализа.

Метод финансового анализа - это система теоретико-познавательных категорий, научного инструментария и регулярных принципов исследования финансовой деятельности предприятия [2]. Существуют различные классификации методов экономического анализа. Первый уровень классификации выделяет неформализованные и формализованные методы анализа. Первые основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не на строгих аналитических зависимостях. К ним относятся методы экспертных оценок, сценариев, психологические,

морфологические, сравнения построения систем показателей, построения систем аналитических таблиц и т.п. Применение этих методов характеризуется определенным субъективизмом, поскольку большое значение имеют интуиция, опыт и знания аналитика. Ко второй группе относятся методы, в основе которых лежат достаточно строгие формализованные аналитические зависимости[3].

Они составляют второй уровень классификации и подразделяются на статистические, бухгалтерские и экономико-математические.

Необходимо отметить, что содержание каждого элемента стратегии управления финансовым потенциалом предприятия зависит, прежде всего, от постоянно изменяющейся экономической ситуации в Украине и по существу элементы стратегии управления финансовым потенциалом являются конкретными направлениями общей стратегии развития предприятия.

Исследован механизм управления финансовым потенциалом предприятия. В работе показана актуальность анализа финансового состояния предприятия с целью улучшения его деятельности. Раскрыто понятие финансового потенциала предприятия, даны его основные характеристики. Выявлены финансовые проблемы и трудности, с которыми сталкиваются предприятия Украины, и предложены пути их решения.

Литература

1. Василенко, В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / В.О. Василенко. - К. : ЦУЛ, 2003. - 504 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. / Г.В. Савицкая – М.:ИНФРА – М,2002. – 336 с.
3. Фахтутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие / Р. А. Фатхутдинов. - М. : Эксмо, 2004. - 544 с.

СУКУПНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сабліна Наталія Вікторівна
к.е.н., доц. каф. Фінансів
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця
e-mail: nsablina@bigmir.net

Сучасність економічного середовища характеризується нестабільністю, підвищенням рівня конкуренції на ринку та зменшенням доходів суб'єктів підприємництва. Це вимагає від керівників та менеджерів підприємств пошуку та впровадження дійових методів управління господарською діяльністю. Ефективність функціонування підприємств в умовах динамізму зовнішнього середовища та внутрішніх економіко-соціальних процесів залежить від раціонального використання всіх видів ресурсів, що обумовлює необхідність удосконалення методів управління витратами. Вдосконалення системи управління витратами забезпечить конкурентоспроможність продукції підприємств, дозволить оптимізувати структуру доходів і видатків підприємства та приймати ефективні управлінські рішення.

Теоретичним та методологічним аспектам управління витратами приснячено наукові розробки таких науковців, як Ю.М. Великий, О. В. Косинська, А. В. Череп та інші. Незважаючи на широке коло питань, що охоплені дослідженнями, недостатньо опрацьованими залишаються та потребують подальших досліджень питання формування системи управління витратами підприємств.

На сьогодні управління витратами суб'єктів підприємництва здійснюється в рамках певного наукового чи практичного підходу, які сформовано у фінансовому менеджменті. Аналіз теорії та практики економічного управління різними об'єктами фінансового менеджменту дозволив виділити значну кількість наукових підходів управління. Серед них

варто вказати наступні: системний, структурний, комплексний, маркетинговий, інрегрaційний, функціональний, динамічний, математичний (кількісний), відтворювальний, адміністративний, поведінковий, нормативний, процесний, ситуаційний.

Так, системний підхід передбачає формування цілей управління витратами підприємства виходячи із стратегічних цілей фінансового менеджменту. Тому принципом даного підходу є необхідність оцінки проблеми як єдиної системи, виявлення взаємозв'язків між всіма прийнятими рішеннями. Використання структурного підходу в управління витратами забезпечує чітке визначення пріоритетів управління витратами, що дозволяє фінансовому менеджеруоптимізувати сукупність ресурсів підприємства та підвищити обгрунтуваність їх розподілу [1]. При впровадженні процесного підходу функції управління на підприємстві розглядаються як взаємозалежні, а безпосередньо процес управління є сукупністю всіх функцій та серією безупинних взаємозалежних дій, що дає можливість уникнути подвійного виконання одних і тих же робіт та, відповідно, зекономити ресурси підприємства. Динамічний підхід передбачає, що об'єкт управління розглядається в діалектичному розвитку, у причинно-наслідкових зв'язках і співпідпорядкованості [1]. В рамках даного підходу проводиться ретроспективний аналіз складу та структури витрат підприємства і їх прогноз на майбутні періоди. Особливістю відтворювального підходу до управління витратами є те, що він орієнтований на постійне оновлення виробництва товару для задоволення потреб ринку з меншими, порівняно з кращим аналогічним об'єктом на ринку, сукупними витратами на одиницю корисного ефекту [1]. Оптимізаційний підхід передбачає перехід від якісних оцінок управління витратами до кількісних за допомогою математичних, статистичних методів, експертних оцінок, системи балів [2]. Даний підхід дозволяє сформувати набір математично обґрунтованої інформації для прийняття управлінських рішень. Адміністративне розмежування

відповідальності дозволить ефективно провести контроль якості управління витратами на основі оцінки виконання встановлених нормативів витрат (за центрами витрат, містами виникнення, видами продукції та ін.). Ситуаційний підхід базується на можливості застосування методів управління в залежності від конкретної ситуації. При маркетинговому підході всі змін щодо обсягу чи структури витрат на підприємстві мають бути зорієнтовані на споживача, тобто мають передбачити яким чином ці зміни вплинуть на обсяги продажів продукції, думку споживачів про компанію, її ділову репутацію. В основі ресурсного підходу лежить той факт, що кожне підприємство має у своєму розпорядженні різноманітні ресурси, які воно може вибирати на ринку факторів виробництва і комбінувати відповідно до своїх можливостей [3].

Отже, фінансовому менеджеру слід керуючись цілями та можливостями ресурсів підприємства обрати найбільш оптимальний підхід щодо управління витратами, при цьому треба зважати й на недоліки, що притаманні певному підходу. Так, реалізація системного підходу обумовлює необхідність реорганізації всієї системи управління, використовуючи структурний підхід менеджери не мають можливості охопити всі «вузькі місця» в управлінні витратами, відтворювальний підхід потребує постійних іноваційних заходів, що може збільшувати постійні витрати і т.д. Відповідно, після обрання підходів до управління слід визначитися з методами, що будуть застосовуватися для досягнення поставлених цілей. Від правильності прийнятого рішення залежатиме досягнення ефективності в управлінні витратами.

Література

1. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю. М.Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Харків: «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.

ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Савич Аліна Олегівна
спеціаліст Харківського національного автомобільно-дорожнього університету
e-mail: savichalina-1987@mail.ru

В сучасних умовах в країні актуальності набуває питання ефективності використання людських трудових ресурсів. Забезпеченість підприємств потрібними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства

Сформований на даний момент трудовий потенціал країни не відповідає потребам сучасного етапу економічного і соціального розвитку. Великі втрати трудового потенціалу через передчасну смертність, поганий стан здоров'я населення, трудова міграція працездатного населення за кордон, високий рівень безробіття і неефективна зайнятість населення. На сьогоднішній день в науковій літературі та засобах масової інформації багато уваги приділяється дослідженню проблем трудових ресурсів.

Проблемам визначення сутності поняття «трудовий потенціал» присвячені численні праці вітчизняних та закордонних авторів. Існує безліч визначень цього поняття, основні з яких наведені у табл 1.

Отже, можна сказати, що трудовий потенціал – це економічний показник, що може у числовому вимірі охарактеризувати реальні трудові можливості людини, співробітників підприємства, населення країни загалом, спираючись на вік, досвід, освіту, хист та зацікавленість особи.

Трудові ресурси - частина населення країни, яка працює в народному господарстві або ж здатна працювати, але з тих чи інших причин не працює (домогосподарки, учні з відривом від виробництва та ін.) Можна сказати, що трудові ресурси об'єднують як зайнятих, так і потенційних працівників.

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «трудовий потенціал»

Автор	Визначення
Б.М. Генкін [1]	Трудовий потенціал в загальному випадку характеризує можливості участі людини, співробітників підприємства, населення країни у виробництві та обміні благ
В.Г. Костакова[2]	Трудовий потенціал - це запаси праці, що залежать від загальної чисельності трудових ресурсів та їх структури за статтю та віком, накопичених знань, ступеня відповідності демографічної структури працюючих умовам підвищення ефективності праці, соціальної мобільності населення
А.С. Панкратов[3]	Трудовий потенціал - це інтегральна форма, кількісно і якісно характеризує здатність суспільства в динаміці забезпечити людський фактор виробництва відповідно до вимог його розвитку
А.Н. Добринін, С.А. Дятлов, О.Д. Царенова [4]	Трудовий потенціал - потенціал робочого часу людини, що володіє сукупністю загальнопрофесіональних і професійно-кваліфікаційних характеристик, які з урахуванням історичних, демографічних, національних та інших особливостей можуть бути використані в тій чи іншій сфері суспільного виробництва
А.І. Тяжов [5]	Трудовий потенціал характеризується наростанням матеріальних благ у процесі розвитку індивідуальності людини і охоплює лише ту його частину, в якій спостерігається наростання матеріальних благ понад раніше досягнутого рівня по мірі і в процесі розвитку індивідуальності людини

Персонал підприємства - всі працівники облікового складу цього підприємства. При розрахунку потреби підприємства в персоналі необхідно забезпечити найбільш раціональне використання трудових ресурсів, оптимальне співвідношення різних категорій персоналу, максимально можливе вивільнення працівників для використання нових видів діяльності. Розрахунок потреби в персоналі необхідно робити в розрізі категорій працюючих.

Для більш детального знайомства розглянемо складові компоненти саме трудового потенціалу структурно, що наведені на рис 1.

Для того, щоб підвищити трудовий потенціал працівників підприємства, механізм економічних відносин повинен будуватися на принципі узгодженості та єдності цілей керівництва і персоналу.

Рис.1 Компоненти трудового потенціалу

Таким чином, забезпечення ефективного процесу формування, розвитку і використання трудового потенціалу є основним для майбутнього України і створення умов переходу до нового економічного етапу. В даний час особливо гострою є проблема не відповідності наявного трудового потенціалу сучасним вимогам економічного і соціального розвитку країни. Демографічна база трудового потенціалу в Україні формується в умовах звуженого відтворення населення, скорочення абсолютної чисельності осіб у працездатному віці і зростання частки старших вікових груп у його структурі. Отже, для уникнення проблем необхідно більш детально ознайомитись зі складовими трудового потенціалу та реформувати систему для подальшого збереження благоустрою країни.

Література

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. / Генкин Б.М. – М.: Норма, 2007. – с. 26, 94.

2. Костакова В.Г. Трудовые ресурсы. Социально-экономический анализ. /Под ред. Костакова В.Г. - М., 1976. – с. 34.

3. Панкратов А.С. Управление воспроизводством трудового потенциала. /А.С. Панкратов. - М.: Изд-во МГУ, 1988. – с.56.

4. Добрынин А.Н. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования./ А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Царенова. - СПб.: Наука, 1999. – с. 295.

5. Тяжов А.И. Теоретические основы трудового потенциала и методология его исследования: Научные разраб. по теме НИР «Трудовой потенциал человека и общества»/ Тяжов А.И. – К.:КГПУ им. Н.А. Некрасова, 1996. – с.4-9.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ОСНОВІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ

Українець Андрій Ігорович
асистент каф. МО
НУ «Львівська політехніка
Email: aukrajnets@gmail.com

Поміж можливих причин, які стають на перешкоді застосування програмно-цільового управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання можна виділити: 1) недостатнє розуміння керівництвом того, в яких випадках доцільно використовувати інструментарій програмно-цільового управління; 2) точка зору, відповідно до якої цільові комплексні програми можуть застосовувати переважно великі підприємства та регіональні виробничі об'єднання; 3) нестача фінансових ресурсів і неможливість втілення цілісних інноваційних перетворень. Проте програмно-цільове управління може передбачати як розробку та впровадження цільових програм (ціле-реалізуюча функція), так і комплекс заходів, спрямованих на підвищення інноваційного потенціалу (ціле-орієнтуюча функція) [1]. Таким чином, доцільно в методологічному аспекті розширити спектр можливостей застосування методу відповідно до можливостей та перспектив розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз сучасних досліджень і публікацій дає можливість виділити ряд авторів. Російські вчені Райзберг Б.А. та Лобко А.Г. сформували цілісний підхід програмно-цільового планування та управління регіональними програмами та програмами розвитку суб'єктів господарювання. Вітчизняні науковці Захарченко В.І., Корсікова Н.М. та Меркулов М.М. наводять цей підхід, як високоефективний метод планування інноваційної діяльності підприємств. Писарюк С.Н. та Литвинова Р.Н. у своїх працях обґрунтовують доцільність застосування програмно-цільового планування як інструмент

адаптації до мінливих умов господарювання та стратегічного управління підприємством.

Цільова комплексна програма (ЦКП) може бути охарактеризована, як сукупність спрямованих до планомірного впровадження, узгоджених за змістом, скоординованих у просторі і часі, забезпечених ресурсами заходів, спрямованих на вирішення проблеми, яка потребує концентрації зусиль і коштів для досягнення поставленої мети [1].

Застосування ПЦУ може бути ефективним інструментом у багатьох випадках [2], наведемо деякі з них.

1. Впровадження інвестиційного проекту. В такій ситуації є необхідна величина фінансових ресурсів для впровадження всього комплексу інноваційних перетворень. Ключовим завданням є досягнення максимальної точності у плануванні та використання необхідних фінансових ресурсів відповідно до цілей і заходів. Програма є строго формалізованою і може бути розроблена з допомогою сучасного інструментарію управління проектами.

2. Реалізація важливого проекту, як необхідної передумови інноваційного розвитку [3]. Таким проектом може бути модернізація виробничої системи підприємства, будівництво, реконструкція приміщень та будівель, реорганізація. В цьому випадку ПЦУ дає можливість скоординувати в одному руслі всю множину заходів з реалізації завдання, зокрема логістика, навчання персоналу, впровадження організаційних змін у діяльності виробництва, технологічного відділу та ін.

3. Програма як інструмент впровадження цільового управління. Коли підприємство ставить пріоритетним завданням орієнтацію на довгострокові цілі, розробку та впровадження інновацій, підвищення ефективності організаційної системи, програма може стати хорошим методом ініціювання цільового підходу. В такому разі, ЦКП можна порівняти з тренажером: формуються ключові підходи цільового управління, підвищується цільова спрямованість працівників.

4. Впровадження системи заходів для підвищення ефективності використання ресурсів. Ключовим завданням є ідентифікація підсистеми, яка в найбільшій мірі гальмує виробничий процес і прийняття відповідних заходів з метою системного розвитку.

5. Розробка ЦКП ефективних змін в майбутньому [4]. Програма представляє собою комплекс заходів які в даній ситуації не можуть бути втілені у повному обсязі. Таких проектів може бути розроблено декілька, відповідно до можливих сценаріїв розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища. Такими можливостями можуть бути: участь у національних та регіональних цільових комплексних програмах інноваційного та інвестиційного розвитку, зацікавленість вітчизняних та закордонних інвесторів, замовлення на виробництво великої серії продукції та ін..

Таким чином, застосування ПЦУ може проводитись у достатній мірі адаптованим до стану та можливостей інноваційного розвитку суб'єктів господарювання і ключовими вимогами для ефективного застосування даного підходу є: 1) адекватний реаліям господарювання підхід ПЦУ; 2) наявність стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку; 3) рішучість і активна позиція керівництва суб'єкта господарювання.

Література

1. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление: Учебник. / Райзберг Б.А., Лобко А.Г. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 428 с.;
2. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. / Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. – Навч. посіб. –К.: Центр учбової літератури, 2012. -448 с.;
3. Писарюк, С.Н. Адаптивное программно-целевое управление экономический эффективностью предпринимательской деятельностью предприятия / С.Н. Писарюк // Вісник Хмельницького національного університету 2011, №2, Т.2 – С.103-107;
4. Литвинова, Р.Н. Концепция программно-целевого подхода к стратегическому управлению предприятиями / Р.Н. Литвинова // Актуальні проблеми економіки №8(110), 2010 С.123-с.128;

КОМПЛЕКСНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Федотова Татьяна Анатольевна,
к.е.н., доцент кафедры ЭУНХ
Днепропетровского национального
университета им. О. Гончара
e-mail: feduy@ukr.net

Низкие показатели развитости трудового потенциала в странах СНГ обуславливают необходимость дальнейших разработок в направлении их развития, потому данная тематика не теряет своей актуальности.

Исследование вопросов формирования и оценки трудового потенциала рассматривалось в трудах Арсеньева Ю. И., Бажана И. И., Бортник В. А., Генкина Б. Н., Долишнего М. И., Дураковой М. Б., Кибанова А. Я., Колосовой Р. П., Краснокутской Н. С., Пирожкова С.И., Шелобаева С. И. и др.

Однако на сегодняшний момент в современной отечественной и зарубежной практике и литературе не выработано единого мнения относительно определения трудового потенциала и его компонентов.

Распространено мнение, что трудовой потенциал представляет собой интегральную оценку количественных и качественных, характеристик экономически активного населения, дающих возможности создавать материальные и духовные блага общества [2, с. 58; 4, с. 161; 6, с. 43].

Некоторые ученые-экономисты связывают трудовой потенциал с такими категориями, как человеческий капитал, человеческий потенциал, рабочая сила, интеллектуальный потенциал, трудовой капитал, кадровый потенциал и т. п. [1, с. 71; 3, с. 31-34].

Наиболее адекватным является, на наш взгляд, определение трудового потенциала, которое дается Г. П. Сергеевой и Л. С. Чижовой: “Трудовой потенциал - это ресурсы труда, которыми располагает общество.

Численность работоспособного населения и его качественные характеристики (пол, возраст, образование, квалификация, уровень профподготовки и т.д.) определяют реальное значение трудового потенциала. Улучшение качественных характеристик практически увеличивает трудовой потенциал в рамках одной и той же численности работоспособного населения" [5, с. 3].

Однако это определение нельзя признать полным. Его необходимо расширить путем включения в количественные характеристики дополнительного потенциального рабочего времени (работа по совместительству, например) и показателей, обусловленных национальными, историческими и другими территориальными особенностями, что позволяют полнее оценить трудовой потенциал определенной территории (навыки традиционных занятий региона – роспись в Хохломе, к примеру).

С учетом сделанных дополнений можно дать следующее определение трудового потенциала - это потенциал рабочего времени населения, которое владеет совокупностью количественных и качественных общественно полезных характеристик, обусловленных уровнем развития региона и его экономическими, демографическими, национальными, историческими, социальными особенностями, делающими это население потенциально пригодным для использования в национальном производстве на всех его уровнях.

В таблице 1 нами по результатам анализа мнений различных авторов скомпонована система критериев измерения трудового потенциала.

Таблица 1

Комплекс критериев измерения трудового потенциала

Компоненты	Критерии измерения
демографии-ческая	численность населения территории, половозрастная структура, темпы естественного прироста, средняя продолжительность жизни, плотность распределения населения, смертность, рождаемость, продолжительность жизни, миграция
Социальная	уровень физического развития и здоровья, общего и профессионального образования, развитие социальной инфраструктуры, городское и сельское население, количество специалистов с высшим и средним специальным образованием и т.п.
демографически-социальная	численность работоспособного населения и населения в работоспособном возрасте, занятость населения, длительность активного периода жизни, безработица, реализация трудового потенциала, мотивационные установки населения к труду и т. п.
экономическая	реальные доходы населения, обеспеченность товарами и услугами, уровень инфляции, развитие материально-технической базы региона, научный потенциал и т. п.
экологическая	снижение естественного прироста населения территории, повышение смертности, уменьшение длительности активного периода жизни человека, повышение уровня заболеваемости, отставание в физическом развитии через негативные экологические факторы
профессионально-квалифи-кационная	квалификация, трудовая дисциплина, образование, удовлетворенность, трудом, творческой потенциал и тому подобное
психофизическая	работоспособность, потребности, конфликтность, коммуникабельность склад ума, ценностные ориентации, интеллектуальный уровень, ответственность, симпатии

Таким образом, имеющееся множество показателей развития трудового потенциала нуждается в систематизации, некоторые показатели являются достаточно абстрактными и требуют конкретизации.

Литература

1. Бажан И. И. Сущность категории «трудовой потенциал» и ее экономическая природа // Проблемы регионального развития и социально трудовых отношений. - 2003. - № 1(20). – С. 69-74.

2. Богиня Д. П., Гришнова О. А. Основы экономики труда. - К.: Знание-Пресс, 2000. - 313 с.

3. Давидюк Т. В. Трудовые ресурсы, трудовой потенциал, рабочая сила, человеческий капитал: взаимосвязь категорий // Вестник Житомирского государственного технологического университета. - Серия «Экономические науки». - 2009. - № 1. - С. 30-35.

4. Калина А. В. Экономика труда. - К.: МАУП, 2004. – 272 с.

5. Сергеева Г.П., Чижова Л.С. Трудовой потенциал страны. - М: Знание, 1982. – 64 с.

6. Управление трудовым потенциалом / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Гришнова, Л. П. Керб. - К.: КНЭУ, 2005. - 403 с.

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Фоменко Анна Володимирівна,
к.е.н., ст.викладач каф. ЕтаОДСГ Української інженерно-педагогічної академії

Пленкін Андрій Анатолійович
студент 5 курсу Української інженерно-педагогічної академії,
e-mail: plenkinaa@gmail.com

Одною з найважливіших умов зупинення спаду та прискорення соціально-економічного розвитку економіки України, що останнім часом знаходиться в досить критичному стані, є раціональне формування та ефективне використання кадрового потенціалу підприємством, що дозволить забезпечити його кадрами, здатними вирішувати поставлені виробничі та організаційні завдання, а також приймати вірні рішення в край складних, нестабільних і швидко мінливих економічних ситуаціях.

Зміст кадрового потенціалу та основні його риси можна сформулювати, ґрунтуючись на визначенні поняття кадри. Кадри - це постійна сукупність кваліфікованих працівників, які отримали професійну підготовку, мають спеціалізовану освіту, навички та досвід роботи. [1]

Кадровий потенціал підприємств і організацій є стратегічним чинником, що визначає успіх проведених економічних реформ. Якісні та кількісні характеристики робочої сили визначають можливості реалізації структурної перебудови економіки, диверсифікації та розширення виробництва, підвищення якості продукції та зростання продуктивності

праці. Рішення задач ефективного функціонування, забезпечення конкурентоспроможності підприємства тісно пов'язане з розвитком його кадрового потенціалу. [2]

Теорія кадрового потенціалу отримала розвиток в роботах Гері Беккера, Джорджа Мінцера, Теодора Шульца, Дж. Псахаропулоса і багатьох інших економістів в 1950-1990-ті роки. [3]

Кадровий потенціал можна представити як такий, що складається з ряду елементів, які в свою чергу відображають різні аспекти діяльності працівника підприємства як особистості (рис. 1) [1].

Рис. 1 Структура кадрового потенціалу

В сучасних умовах службам управління персоналом підприємств необхідно особливу увагу приділяти вивченню ринку трудових ресурсів; запобігання різних конфліктів у трудових колективах; трудової мотивації; оцінці кадрового потенціалу, розробці та реалізації стратегії його розвитку; формуванню реального кадрового резерву та службово-професійному просуванню працівників.

Управління кадровим потенціалом підприємства повинно здійснюватися на основі стратегічного підходу. Це означає використання в практиці управління кваліфікованими фахівцями сучасних підходів, характерних для стратегічного управління персоналом. Формування стратегічних цілей управління персоналом визначає вибір конкретних заходів кадрової політики, спрямованих на їх досягнення. Найважливішим

напрямком кадрової політики підприємства є формування та ефективне використання кадрового потенціалу підприємства [3].

Однією з основних задач стратегічного управління персоналом є оцінка потреби підприємства в кадровому потенціалі. Визначення потреби підприємства в кадровому потенціалі проводиться по кожному з компонентів кадрового потенціалу підприємства.

Здійснення стратегічного управління кадровим потенціалом підприємства передбачає застосування сучасних концепцій теорії та практики управління персоналом. Однією з таких концепцій є маркетинг персоналу.

Кадрова політика та управління трудовими ресурсами є одним із найважливіших соціально-економічних характеристик будь-якого підприємства, і особливу значимість даний аспект набуває в умовах нинішньої ринкової економіки, що перебуває в стадії кризи. Саме тому управління стратегічним розвитком кадрового потенціалу є досить актуальним. Для економіки нашої країни, та й для кожної окремо взятої компанії час зараз дуже не простий, адже багато чого доводиться вирішувати, залишаючись на високопрофесійному рівні, особливо в сфері управління людськими ресурсами. Від того як керівництво проводить кадрову політику залежить добробут персоналу, а отже продуктивність праці і прибуток підприємства.

Література

1. Цветкова И.И. Кадровый потенциал как элемент образовательного потенциала предприятия / И.И. Цветкова, А.В.Сиволап // Экономика и управление - №6. – С. 106-110.

2. Орлова О. С. Управление развитием кадрового потенциала морских транспортных предприятий :На примере ОАО "Дальневосточное морское пароходство": дис. на соискание кан. эк. наук: Орлова Олеся Сергеевна. – Владивосток, 2005. – 223 с. [Електронний ресурс]. Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/upravlenie-razvitiem-kadrovogo-potentsiala-morskikh-transportnykh-predpriyatii-na-primere-oa#ixzz3Ebu3ubbR

3. Мундриевская Е.Б. Формирование и развитие кадрового потенциала стратегической службы организации. [Електронний ресурс]. Режим доступа: http://www.dissercat.com.

ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІНАХ

Циган Раїса Миколаївна,
науковий керівник –
старший викладач
КрНУ ім. М. Остроградського

Кущ Юлія Миколаївна,
студентки каф. обліку, аналізу та
аудиту КрНУ ім. . М. Остроградського
Trutiak_yulia@mail.ru

На сучасному етапі розвитку економіки, підприємства все більше звертають увагу на стан навколишнього середовища. Який потребує догляду та фінансових вкладань для виправлення помилок, які були здійснені в минулі десятиріччя. Тому досить актуальною темою для розгляду є екологічний потенціал суб'єктів господарювання та конкретне його виявлення для кожного, і саме головне його раціональне використання в цілях покращення діяльності того чи іншого підприємства. Українська економіка нещодавно стала на поріг глобальних перетворень в економіці, тому варто звернути увагу саме на стан навколишнього середовища не лише свого підприємства й в цілому на території країни.

Визначення «екологічного потенціалу» в більшій мірі використовується для екосистеми в цілому (табл. 1). На думку автора, досить доречним є поєднання цього поняття з діяльністю суб'єктів господарювання, адже підприємство є лише інструментом.

Екологічний потенціал є складовою економічного потенціалу підприємства, який являє собою – резерви суб'єкта господарювання в будь-якій сфері. Економічний потенціал це сукупність потенціалів підприємства таких як: виробничий, кадровий, технічний, фінансовий, комерційний,

інвестиційний, організаційний, екологічний та інноваційний потенціали [3]. Головною метою яких є досягнення цілей підприємства.

Таблиця 1

Визначення	Джерело
1. Екологічний потенціал території - здатність природного середовища відтворювати певний рівень якості протягом тривалого часу	Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С
2. Екологічний потенціал - це можливість збереження і функціонування природних систем, раціонального використання всіх компонентів біосфери в інтересах людини.	http://studopedia.net/
3. Екологічний потенціал - це міра управління екологічними ресурсами підприємства в цілях ефективної взаємодії з ринком на даний момент часу	Аткина Н. А.

Ефективне використання потенціалу підприємства розглядали такі вчені як: Дорошенко Ю. А., Метеленко Н. Г., Фольцман В. К., Мала А. В. та інші. У їхніх роботах досліджено підходи до формування та використання потенціалу підприємства, класифіковано показники оцінки потенціалу. Однак не всі вони виокремлюють екологічну складову потенціалу підприємства.

На думку автора, екологічний потенціал підприємства – це сукупність природних ресурсів, які використовуються підприємством в процесі його діяльності та виготовлення продукції без шкоди навколишньому середовищу. Тобто кожне підприємство має свій екологічний потенціал, який можна розрахувати. Саме цей потенціал показує спроможність підприємства відтворювати зруйновані частки навколишнього середовища, за які воно несе відповідальність.

Саме тому підприємства мають розуміти ступінь відповідальності. Яку вони беруть на себе не тільки в теперішньому а й в майбутньому.

Кожне підприємство має свій екологічний потенціал, але існує проблема в тому, що не кожен економічний суб’єкт використовує його достатньо для того, щоб не шкодити навколишньому середовищу.

Виокремлення екологічного потенціалу в окрему складову має посприяти прискоренню переходу економіки до високотехнологічного та безвідходного виробництва продукції.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на розробку методичних підходів до управління над екологічним потенціалом підприємства, з ціллю підтримання ефективного його використання в діяльності економічних суб'єктів, які в свою чергу мають відповідати за свою діяльність шкідливу для екології та наслідки своєї діяльності.

Література

1. Данилишин Б.М., Дорогунцов СІ., Міщенко В.С. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. — К.: ЗАТ "ШЧ ЛАВА", 1999. —С. 86

2. Аткина, Н.А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия/ Н.А. Аткина // Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. – N 2. –С.34-42.

3. Курсакова Т. Н.. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, 2003

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ЕЛЕМЕНТ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Циган Раїса Миколаївна
старший викладач Кременчуцького національного
університету імені Михайла Остроградського

Таран Аліна Анатоліївна
студентка 5 курсу Кременчуцького національного
університету імені Михайла Остроградського
e-mail: alina-taran10@ukr.net

. Необхідність управління економічним потенціалом підприємств сільського господарства надзвичайно актуальна в умовах динамічних змін

ринкового середовища, які характеризуються непередбачуваністю тенденцій розвитку національної економіки. Також недостатньо вивченими до цього часу залишаються питання формування, розвитку, оцінки та оптимального управління поточними і перспективними можливостями підприємства, тобто його економічним потенціалом. У зв'язку з цим виникає необхідність розгляду проблем щодо удосконалення інструментів оцінки перспектив розвитку, одним з яких є якісно побудований управлінський облік формування економічного потенціалу на прикладі підприємств агропромислового комплексу (АПК).

Значний внесок в розробку проблеми ефективного використання економічного потенціалу підприємств АПК зробили такі вчені як: Б. Є. Бачевського [1], Н. С. Краснокутської [2], А.О. Бакунов [3] та ін.

Метою публікації є дослідження основних проблем в процесі управління економічним потенціалом підприємств АПК за допомогою удосконалення управлінського обліку.

Трансформаційні процеси, що відбувались в країні протягом останніх років, зумовили зростання нестабільності функціонування підприємств АПК, руйнування ефективної системи формування та використання економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Відомо, що успіх у діяльності кожної організації, а особливо сільськогосподарського підприємства, багато в чому залежить від того наскільки ефективно використовується його потенціал [1].

З метою підвищення ефективності використання економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства застосування управлінського обліку в загальному вигляді передбачає: (1) удосконалення та об'єднання складових структури в динамічну цілісну систему; (2) надання інформації для визначення пріоритетів діяльності і планування подальшої роботи; (3) забезпечення механізмами контролю за виконанням прийнятих рішень; (4) розробку напрямків формування структури економічного

потенціалу, яка б найкращим чином відповідала цілям та задачам підприємства з урахуванням дії чинників внутрішнього і зовнішнього середовища; (5) визначення пріоритетних способів використання економічного потенціалу підприємства; (6) застосовування заходів необхідних для підвищення потенціалу та обрання відповідної стратегії управління; (7) аналіз результативності управління цілісною системою складових потенціалу тощо.

Побудова системи управлінського обліку на підприємстві АПК полягає в тому, що відбувається вплив на складові елементи економічного потенціалу за допомогою створення центрів відповідальності (рис. 1). Це дає можливість оперативного контролю витрат, доходів, собівартості продукції та прибутку, а також сприятиме виявленню резервів зростання економічного потенціалу. За умови такого взаємозв'язку та взаємовпливу можна отримати значних позитивних економічних, фінансових та соціальних результатів в діяльності сільськогосподарського підприємства. Також за допомогою даної системи управління потенціалом підприємства буде забезпечуватись збереження стабільності та стійкого економічного зростання всіх елементів і сукупного потенціалу.

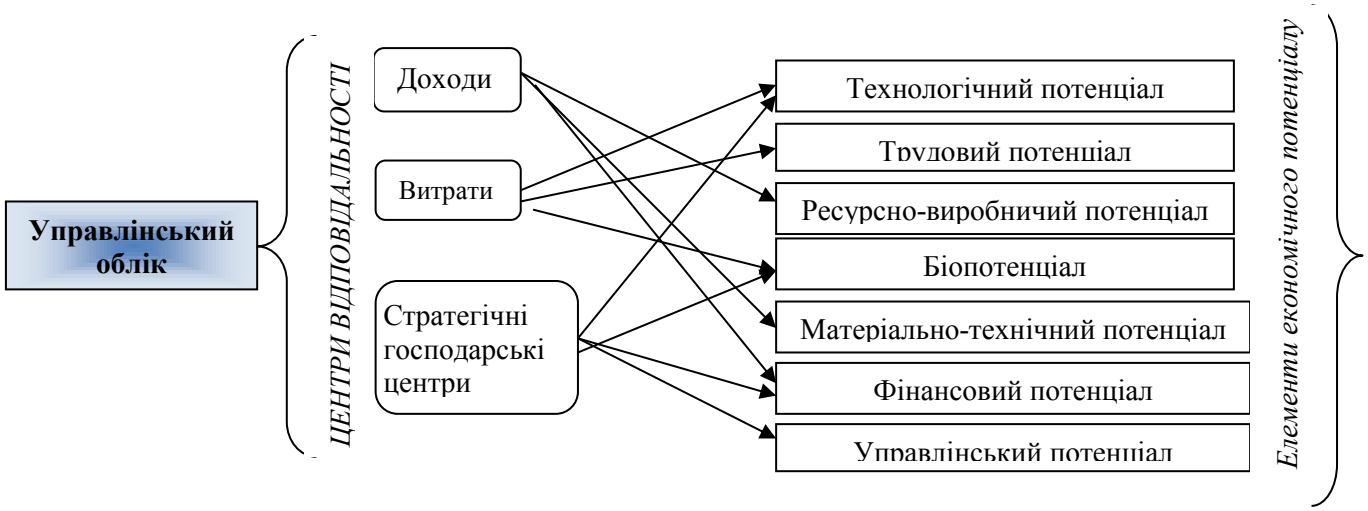


Рис. 1 Управління економічним потенціалом сільськогосподарського підприємства за рахунок створення центрів відповідальності (Розроблено автором)

Отже, запропонована система впливу на економічний потенціал через побудову центрів відповідальності дозволить підвищити ефективність функціонування сільськогосподарського підприємства з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. У рамках подальших досліджень необхідно розширити і поглибити знання щодо визначення аналітичних індикаторів економічного потенціалу.

Література

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник [Текст] / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. — К. :Центр навчальної літератури, 2009. — 400 с.

2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства :формування та оцінка [Текст] / Н.С. Краснокутська. — К.: Центр навчальної літератури,2005. — 352 с.

3. Бакунов А.О. Концептуальний підхід до управління потенціалом торговельного підприємства / А.О. Бакунов, М.О. Яременко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – №2 (11). – С. 20–27.

НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА

Цопа Наталья Владимировна, д.э.н., профессор каф. экономики и управления производством Национальная академия природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь
e-mail: lubov_kl@mail.ru

Ковальская Любовь Сергеевна, к.э.н., доцент каф. экономики и управления производством Национальная академия природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь
e-mail: lubov_kl@mail.ru

В мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития, усилением борьбы между

тенденциями формирования однополярного и многополярного мира, обострением конкурентной борьбы между странами и регионами. В этих условиях, когда рынок получает признание в качестве общецивилизационной ценности, сила и мощь любой страны во все большей степени определяются конкурентоспособностью его регионов. Именно обеспечение конкурентоспособности лежит в основе разработки стратегии развития страны и региона, в основе которой лежит использование потенциала, имеющегося в распоряжении регионов. Поэтому тема эффективного использования рыночного потенциала строительной отрасли (РПСО) региона для достижения его конкурентоспособности является весьма актуальной.

Исследование общих вопросов конкурентных отношений регионов содержится в работах таких ученых как: А. Селезнев [1], Я. Беляков [2], И. Валов, В. Гончарук, Е.Попов и др.

Целью данной статьи является научное обоснование выбора региональных стратегий развития РПСО региона в зависимости от уровня использования потенциала региона.

Экономическую сущность понятия РПСО региона нами предлагается рассматривать как триадную категорию, в которую входит комплекс взаимосвязанных возможностей, инструментария, обеспечивающего эффективное использование потенциала региона [3].

Стратегия развития региона представляет собой управляемый процесс изменений в различных сферах его жизни, направленный на достижение определенного уровня развития социальной и экономической сфер на его территории, с наименьшим ущербом для природных ресурсов и наибольшим уровнем удовлетворения коллективных потребностей населения и интересов граждан, то есть с более эффективным использованием всех ресурсов. Определение стратегий рекомендуется осуществлять по матрице выбора региональных стратегий, которая позволяет выбирать стратегии по критериям уровня использования РПСО региона и темпов роста

регионального строительного рынка, что дает возможность распределить сегменты на высокий и низкий уровни привлекательности на национальном или региональном уровне (рис 1).

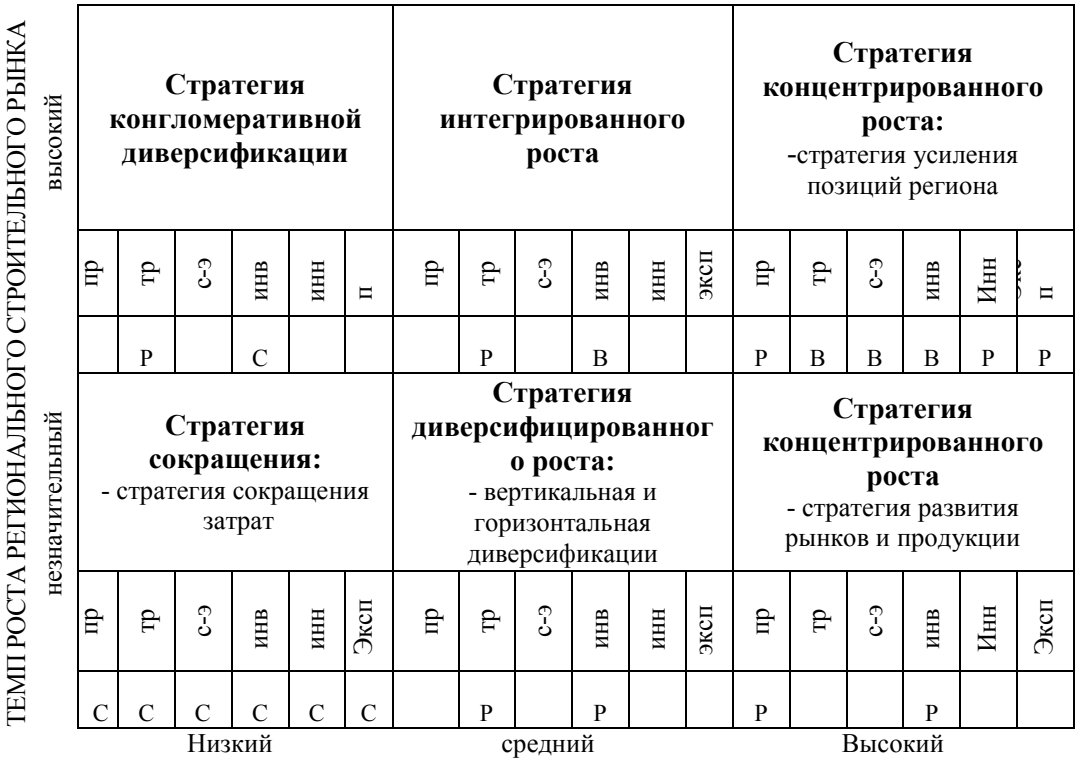


Рис.1 Матрица выбора региональных маркетинговых стратегий в зависимости от уровня использования РПСО региона*

Условные обозначения, приведенные в матрице: пр - природно-ресурсный потенциал; тр - трудовой потенциал; с-э - социально-экономический потенциал; инв - инвестиционный потенциал; инн - инновационный потенциал; эксп - экспортный потенциал региона; В - высокоразвитый потенциал региона; Р - развит потенциал региона; С - слаборазвитый потенциал региона. *Допущение, сделанное в матрице: в таблице указаны минимальные требования к критериям уровня использования потенциала региона.

Основной составляющей РПСО региона для определения маркетинговых стратегий региона является уровень развития в регионе инвестиционного потенциала, без которого невозможна разработка и применение ни одной стратегии для развития региона.

В соответствии с уровнем развития РПСО региона и темпами развития регионального строительного рынка регионы должны использовать

соответствующие стратегии. Рассмотрим стратегии, используемые для выбора в зависимости от степени развитости потенциала региона.

Для регионов с высоким уровнем использования РПСО региона характерна стратегия концентрированного роста. Эта стратегия используется для усиления позиций региона в выбранном направлении его развития на новых рынках строительного сырья, продукции или новых видов строительно-монтажных работ. Для выбора этой стратегии регион должен обладать высоким инвестиционным, трудовым и социально-экономическим потенциалом, уровень развития природно-ресурсного, инновационного и экспортного потенциала должен быть не ниже развитого.

Регионам с развитым РПСО региона присуща стратегия интегрированного и диверсифицированного роста. Стратегия интегрированного роста применяется для регионов, в которых темп роста регионального строительного рынка выше среднего и представляет собой стратегию, направленную на расширение возможностей региона, путем добавления новых направлений развития региона. Для выбора этой стратегии, регион должен обладать высокоразвитым инвестиционным потенциалом и иметь среднеразвитый трудовой потенциал.

При незначительном темпе роста регионального строительного рынка рекомендуется использовать стратегию диверсифицированного роста, которая распределяет на стратегию вертикальной и горизонтальной диверсификации. Данные типы стратегии реализуются в том случае, если регион не может дальше развиваться на данном рынке с имеющимся продуктом или услугами в рамках определенного направления. Одним из условий реализации данной стратегии является появление возможности лучшего использования РПСО региона. Для выбора данного типа стратегии в регионе должен преобладать среднеразвитый инвестиционный и трудовой потенциал.

При низком уровне использования РПСО региона, когда инвестиционный потенциал региона слаборазвитый, а трудовые ресурсы находятся на среднем уровне, рекомендуется использовать стратегию конгломеративной диверсификации, которая представляет собой расширенные возможностей региона за счет развития новых направлений деятельности региона, не связанных друг с другом. Целью данной диверсификации является обновление портфеля деятельности региона. При незначительном темпе роста регионального рынка и уровне использования потенциала региона необходимо использовать стратегию сокращения. Данную стратегию предлагается реализовывать тогда, когда регион нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения его эффективности, а так же, когда наблюдаются спады или кардинальные изменения в экономике региона. Эта стратегия выбирается в том случае, когда все виды оцениваемого потенциала находятся на уровне ниже среднего.

Применение сформированных стратегических направлений развития РПСО региона поможет регионам определить оптимальный путь развития своего потенциала, достичь стратегической цели своего функционирования и повысить конкурентоспособность не только региона, но и страны в целом.

Литература

1. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. / А.З. Селезнев. – М.: Юристъ, 1999. – 384 с.

2. Белякова Г.Я. Конкурентоспособность региональной экономики: концепция опережающего развития./ Г.Я. Белякова. – Красноярск: Сиб. ГТУ, 2001 г. – 235 с.

3.Ковальская Л. С. Подход к формированию рыночного потенциала строительной отрасли / Л. С. Ковальская // Культура народов Причерноморья. — 2013. — № 265. — С. 50—53.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Чобіток Вікторія Іванівна
к.е.н., доц. каф ЕтаОДСГ Української інженерно-педагогічної академії

Астапова Олена Віталіївна
студентка Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: lenochka_10.07.93@mail.ru

У сучасних умовах розвитку економічних систем, які характеризується нестабільністю цілей підприємства, мінливістю кон'юнктури ринків збуту, перманентними змінами вартості факторів виробництва та ціни фінансових ресурсів, змінами у конкурентному середовищі та іншими макро- і мікроекономічними факторами, однією з першочергових завдань керівництва підприємства є формування його фінансового потенціалу, що викликано необхідністю забезпечення ефективності функціонування та сталого розвитку підприємства на ринку

Дослідженнями фінансового потенціалу підприємств займались такі науковці, як О. Ареф'єва, О. Амоші, В. Бабич, Я. Берсуцький, І. Бланк, Н. Гнип, А.Л. Коломнієць, Н. Краснокутська, В. Кунцевич, А. Линенко, І. Мельник, А.И. Новикова, Т. Паєнко, В. Прохорова, П. Пузирьова, І. Рєпіна, А. Семенова , Т.Н. Толстих ,Є.М. Уланова, П.А. Фомін та інші.

Фінансовий потенціал підприємства - це обсяг власних, позикових та залучених фінансових ресурсів підприємства, які знаходяться в його розпорядженні для здійснення поточних і перспективних витрат.

Головною складовою фінансового потенціалу є інвестиційний потенціал, який являє собою наявні та приховані можливості підприємства щодо простого й розширеного відтворення.

Для кращого розуміння, більш повного виявлення і використання фінансового потенціалу підприємства на рис. 1 розглянемо його класифікацію за певними ознаками.

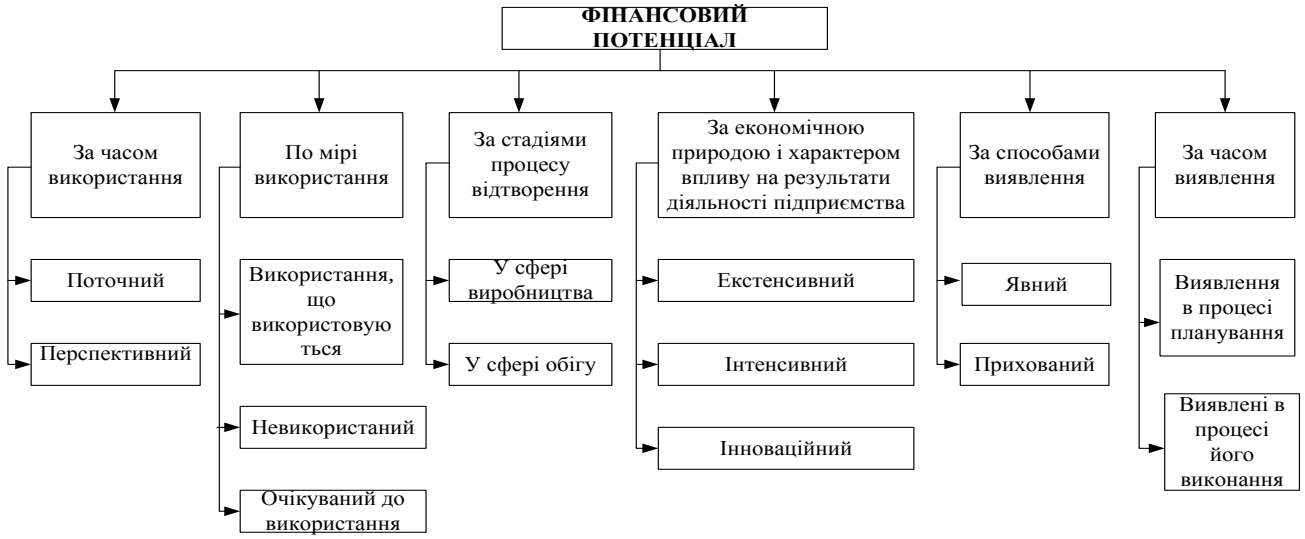


Рис. 1 Класифікація фінансового потенціалу

Основним інструментом для оцінки фінансового потенціалу служить фінансовий аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини аналізованого об'єкта, а потім за його результатами прийняти обґрунтовані рішення.

Зміцнення фінансового потенціалу підприємства багато в чому залежить від правильності сформованої фінансової стратегії. Формування та реалізація фінансової стратегії, спрямованої на підтримку конкурентоспроможного потенціалу підприємства, ґрунтується на використанні механізмів та інструментів фінансового менеджменту.

Процес прогнозування фінансового потенціалу можна зосередити на трьох аспектах:

прогнозування ресурсної бази підприємства (трудові, фінансові, матеріальні);

прогнозування фінансової ситуації (оцінка фінансової рівноваги);

прогнозування фінансової політики.

Структурна перебудова, яка відбувається в реальному секторі економіки, диверсифікація і децентралізація виробництва визначають радикальні зміни в області стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства.

Механізм формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства можна розділити на ряд етапів:

аналіз і виділення з мети підприємства, пріоритетів при формуванні стратегії управління фінансовим потенціалом;

розробка конкретної мети;

адаптація до зовнішнього середовища;

визначення основних напрямів формування, накопичення, розподіли ресурсів, і пошук нових джерел фінансування;

формування елементів стратегії управління фінансовим потенціалом;

розробка стратегії управління фінансовим потенціалом в конкретних фінансових програмних документах і стратегічних планах;

реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом;

аналіз і контроль стратегії управління фінансовим потенціалом.

Отже, управління фінансовим потенціалом підприємства нерозривно пов'язане з затвердженими стратегічними цілями господарюючого суб'єкта, доступом на ринки капіталу і якістю діючої системи менеджменту.

Література

1. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. пос. / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.

3. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. пос. / Добикіна О.К., Рижиков В.С., Касьянюк С.В., Кокотько М.Є., Костенко Т.Д., Герасимов А.А. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

4. Прохорова В.В. Потенціал підприємства: формування і оцінка: Навч. посібник / В.В. Прохорова, В.І. Чобіток. –Х.: НТМТ, 2013. – 212 с.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Янковець Тетяна Миколаївна,
к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну
e-mail: tanyayankovec@yandex.ru

У сучасних умовах господарювання, що передбачає економічну самостійність підприємств у питаннях виробничо-господарської діяльності, для більшості з них постає проблема забезпечення і збереження економічної безпеки. Особливо ця проблема загострюється у зв'язку з наростанням невизначеності у зовнішньому середовищі та поглибленням соціально-еколого-економічних проблем суспільства [1, с. 273; 2].

Підвищення рівня економічної безпеки та розвиток потенціалу підприємства мають взаємно обернений вплив один на одного. Під *розвитком потенціалу підприємства* розуміється формування, реалізація та розширене відтворення потенціалу, що забезпечує створення та підтримання конкурентних переваг підприємства у довгостроковій перспективі [3, с. 35]. На підставі економічного закону циклічного розвитку, теорії довгих хвиль М. Кондратьєва [4] та концепції інноваційної спіралі К. Фрімена [5] поступальний розвиток потенціалу описується наступним чином: ресурси за рахунок ефекту синергії інтегруються у потенціал; реалізація потенціалу призводить до структурних та якісних змін ресурсів (їх покращання та оптимізації). Звідси, потенціал підприємства, з одного боку, інтегрує у собі ресурси, а з іншого – дає поштовх до їх розвитку у подальшому. При цьому нарощування потенціалу знаходиться у площині інтенсифікації використання ресурсів, а не у збільшенні їх обсягів [3, с. 36].

В нижченаведеній таблиці 1 представлені основні складові економічної безпеки підприємства відповідно складових потенціалу, виділених за функціональною ознакою [3], що дозволяє враховувати їх взаємний вплив та спрямовувати розвиток потенціалу на досягнення стратегічних цілей.

Таблиця 1

Основні складові економічної безпеки підприємства за функціональними складовими його потенціалу (розроблено автором)

Складові потенціалу підприємства	Складові економічної безпеки	Шляхи забезпечення економічної безпеки з метою розвитку потенціалу	Стратегічні цілі
Організаційно-управлінська	Політико-правова	Правове забезпечення діяльності підприємства; дотримання вимог чинного законодавства; постійне відслідковування законодавчих змін	Захист інтересів власників та працівників
	Управлінсько-правова	Уникнення загрози захоплення конкурентами і втрати контролю над підприємством його власниками	
Маркетингова	Маркетингова	Постійний моніторинг ситуації на ринку, вивчення існуючих та потенційних конкурентів, вивчення потреб споживачів	Підтримання та розширення попиту на продукцію
Нематеріальна	Інтелектуальна	Правовий захист об’єктів інтелектуальної та промислової власності	Підвищення прибутковості підприємства
Науково-технічна	Інноваційна	Відслідковування новацій, які з’являються на ринку, відбір для впровадження на підприємстві, розвиток власної науково-технічної та конструкторсько-технологічної діяльності на підприємстві, впровадження новацій: нової продукції, новітніх технологій, методів і способів організації і ведення бізнесу	Підвищення науково-технічного та організаційного рівня виробництва
Виробнича	Техніко-технологічна	Використання на підприємстві передової техніки та технології	Підвищення конкурентоспроможності продукції
	Екологічна	Дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля, дотримання вимог охорони праці	Покращення умов праці та збереження навколишнього середовища
Кадрова	Кадрова	Ефективне управління персоналом, підвищення кваліфікації працівників підприємства та залучення висококваліфікованих працівників з ринку праці, удосконалення корпоративної культури	Підвищення ефективності праці та покращення соціального захисту працівників
Економічна	Фінансова	Забезпечення та постійний моніторинг максимально ефективного використання ресурсів підприємства	Підвищення ефективності діяльності підприємства
Фінансова		Постійний моніторинг фінансового стану підприємства, забезпечення фінансової стійкості, ліквідності, високої рентабельності	Підвищення ефективності управління фінансовою діяльністю підприємства та покращення його

			фінансового-стану
Інформаційно-комунікаційна	Інформаційна	Ефективне інформаційне забезпечення, постійний моніторинг та ґрунтовний аналіз діяльності підприємства	Покращення інформаційного забезпечення

У разі, коли порушуються пропорції між складовими економічної безпеки і, відповідно, рівень рівноваги, підприємство може опинитися у кризовій ситуації. Як наслідок, відбувається зниження конкурентоспроможності продукції та підприємства, яке втрачає ринкові позиції, погіршується його фінансовий стан. Підтримувати постійно та системно збалансованість – складне завдання, особливо в умовах мінливості та непередбачуваності зовнішнього середовища. Тому важливим є вміле застосування системи стратегічного ринкового управління. Запобігання виникненню кризових ситуацій на підприємстві можливе при ефективному управлінні його потенціалом, у якому містяться елементи майбутнього розвитку.

Література

1. Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: [Монографія] / за ред. проф. Мігус І. П. – Черкаси: ТОВ «МАКЛАУТ» – Черкаси, 2012. – 636 с.

2. Янковець Т. М. Необхідність інноваційного спрямування підготовки фахівців з економічної безпеки / Т. М. Янковець // Матеріали Міжнародної заочної науково-практичної Інтернет-конференції «Проведення прогнозно-аналітичних досліджень відповідності системи професійної освіти перспективам соціально-економічного розвитку України», 26 листопада 2013 року. – К: КНУТД, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.knutd.com.ua/our-publikation/533/534/4361/.

3. Янковець Т. М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу підприємства: дис. … кандидата екон. наук : 08.00.04 / Янковець Тетяна Миколаївна. – К.: КНУТД, – 2012. – 220 с.

4. Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения / Н. Д. Кондратьев. – [Ред. колл. Л. И. Абалкин и др.; Сост. В. М. Бондаренко, В. В. Іванов, С. Л. Комлев и др]. – М. : Экономика, 1993. – 543 с.

5. Kristopher Freeman. The economics of industrial innovation. – London, 1982.

БРЕНД ЯК ЕМОЦІЙНА СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Ярмош Олена Віталіївна,
к.ф.-м.н., доц. каф. менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії

Пугачова Аліна Віталіївна,
студентка Української інженерно-педагогічної академії
e-mail: alinkapugacheva@rambler.ru

Маркетингова наукова перебуває в динаміці, глобальні зміни у світі впливають і на зміни в ніші політики задоволення потреб споживачів. Лише свіжі ідеї вже не можуть задовольняти різні елементи комплексу маркетингу. Проблема емоційного забарвлення маркетингу набирає все більшої ваги та стає вагомим при оцінці маркетингового потенціалу будь-якого підприємства.

Концепція маркетингу на емоціях має місце в науковому доробку Б. Шмітта, М. Гобе, К. Робертса, Ф. Котлера, П. Дойля. Однак в роботах українських авторів сьогодні емоційній складовій маркетингового потенціалу не приділяється значної уваги.

П. Дойль стверджує, що товар купується не заради продукту як самого по собі, а заради задоволення, яке він приносить, і зокрема, заради таких емоційних цінностей, як впевненість, статус, що сприймається, і почуття самореалізації, які значно впливають на вибір покупців [1, с. 308]. Тобто необхідність врахування емоційної компоненти при визначенні загального рівня маркетингового потенціалу набуває все більшої актуальності.

Мета роботи полягає у визначенні місця бренду як емоційної компоненти в структурі маркетингового потенціалу підприємства.

Під маркетинговим потенціалом розуміють сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та

отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям позначають здатність (можливості) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів [2].

До факторів, що формують структуру маркетингового потенціалу підприємства, відносять: рівень кваліфікації та досвіду персоналу (маркетологів); рівень співвідношення «ціна – якість»; частка ринку; відома торгова марка; оптимальний асортимент; партнерські відносини з посередниками і постачальниками; лояльні споживачі; маркетингова інформаційна система; імідж підприємства; виважена цінова політика; власна збутова мережа; рівень обслуговування [3]. Зауважимо, що серед перелічених факторів, є такі, що відображають емоційну забарвленість маркетингового потенціалу.

Модель маркетингового потенціалу підприємства значною мірою визначається обсягом та якістю наявних нематеріальних ресурсів; можливостями керівників та інших категорій персоналу до управління цими ресурсами; можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства тощо. Вплив нематеріальних активів на формування потенціалу ще недостатньо вивчено, оскільки важко виділити частку участі нематеріальних активів у загальному прибутку. Зазвичай вони недостатньо відображаються у фінансових документах (наприклад, вартість бренду чи торгової марки) але сьогодні їхнє значення у формуванні вартості підприємства зростає [3].

В наукових доробках закордонних вчених концепцію маркетингу емоцій представляють як третю епоху брендінгу. Провідна роль відводиться людині, відбувається зміна вподобань, торгові марки починають жити власним життям і перетворюються в самостійні ідеї. Бренд розуміється як комплекс об'єктивно-віртуальних параметрів, який поєднує реальні характеристики товару та його суб'єктивний відбиток у свідомості

споживачів разом з віртуальними перевагами і цінностями, які генеруються комунікатором за допомогою інструментів маркетингу [6].

Як відомо, товар має раціональну та емоційну корисність. Раціональна (функціональна) цінність відноситься безпосередньо до товару, а емоційну цінність відображає бренд. Існує багато трактувань щодо варіацій поєднання цих складових, їх розділення на підскладові чи виключення взагалі. Вартість бренду є результатом того, наскільки добре виконуються очікування клієнта.

Отже, емоційна складова концепції маркетингу, яка перш за все проявляється в категорії «бренд», на один крок попереду: емоції викликають бажання або небажання придбати товару, а торгова марка враховує цю потенційну різницю. Маркетинг як наука, що вирішує проблему задоволення потреб споживачів, залишається незмінною, змінюється людина і її вподобання.

Бренд стає головною проблемою емоційного ринку товару та складовою, що впливає на маркетинговий потенціал підприємства і має розглядатися як окремий його елемент. Тому підприємства повинні створювати сильні бренди, використовуючи найбільш рентабельні засоби донесення інформації і просування товару.

Література

1. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль; пер. с анг. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 480 с.

2. Олексюк О. Маркетинговий потенціал підприємств цементної промисловості України / О. Олексюк // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 4. – С. 42-45.

3. Мороз Л.А. Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Л.А. Мороз, Т.В. Лебідь. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2741/1/30.pdf.

4. Ромата Є.В. Бренд-менеджмент: опорний конспект лекцій / Є.В. Ромата. – К. : КНЕУ, 2010. – 90 с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1 ГЛОБАЛЬНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Коваленко О.Е. Освітні послуги в умовах глобальних економічних перетворень……..…… **7**
Алексєєва Т.І., Дерейко Ю.А.,Солдатенкова Т.В. Продовольственная проблема и пути ее решения в условиях глобализации…… 10
Алексєєва Т.І.,Петік О.М. Глобальні енергетичні проблеми сучасності та шляхи їх вирішення…….. 13
Алексєєва Т.І.,Плехневич А.В., Шостак Ю.М. Трансформація ринку туристичних послуг україни в умовах глобалізації…… 16
Алексєєва Т.І., Пономарьова І. М. Економічна безпека в умовах глобальних перетворень……. 19
Алексєєва Т.І.,Тиханская І.О. глобализация мировой экономики: приимущества и недостатки…….. 22
Гавкалова Н. Л., Матвієнко К.О. Сучасний стан організаційної культури на вітчизняних підприємствах…… 25
Геращенко І.О., Худенко М.В. Основні напрямки автоматизації виробництва…… 28
Осина О. Н. Глобализация в социоэкономическом измерении……. 32
Чобіток В.І., Кучеренко О.М. Оцінка ефективності формування та використання кадрового потенціалу……. 35
Шамьенова Г.Р. Проблемы формирования инновационной личности……. 38

СЕКЦІЯ 2 ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Aref'eva Elena Innovation And Investment Potential Of Machine Building Enterprises…… 42
Алексєєва Т.І., Скоць М.В. стратегія інноваційного розвитку України…. 46
Антипцева О.Ю. Формування системи управління промисловими підприємствами…….. 49
Гончаренко М.Л. Особенности инвестиционного планирования на современных предприятиях…… 52
Дем'яненко Т.І. Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства…….. 55
Дружиніна Ю.О. Формування взаємодії між елементами інтегрованої бізнес – структури…….. 58
Стирська О.І. Проблеми та перспективи створення інвестиційного банку в Україні……. 61
Ткачук І.І., Лядська М.В. Проблеми фінансування інноваційної діяльності в Україні……... 64

Ткачук І.І., Подобєд Т.В. Грід-технології як інноваційний інструмент розвитку…… 67
Ткачук І.І., Скоробач Д.С. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки на міжнародному рівні……. 70
Фадєєва Г.М. Вплив факторів на розвиток промислових підприємств в інноваційних умовах……. 73
Федорова Ю.В. Інноваційно-інвестиційний потенціал машинобудівного підприємства у складі промислово-фінансової групи…….. 76
Христенко Г.М. Розвиток зернового господарства регіону на основі кластерного підходу…… 79
Чумак Л.Ф., Трощин І.В. Основні тенденції розвитку підприємств в умовах глобалізації …….. 83
Шипилова М.В., Вербицький М.І. Формування соціально відповідального бізнесу як чинник наближення до європейських стандартів…… 86
Якименко Н.В., Самойленко А. Проблеми розвитку та активізації інноваційної діяльності підприємств України……. 89

СЕКЦІЯ 3 МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Бабенко К.Є. Використання радіальних базисних функцій при дослідженні економічних величин…… 92
Кузьминчук Н.В., Андрєєва Є.Л. Моделювання управлінських рішень щодо формування конкурентостійкості підприємств машинобудування у організаційно-управлінському аспекті…… 95
Попов С.В. Возможности методов вычислительного интеллекта для прогнозирования потребления электроэнергии……. 98
Фоменко А.В. Прогнозування тенденцій розвитку організаційно–управлінського потенціалу підприємств…… 103
Фоменко А.В., Пугач І.В. Імітаційне моделювання, як один з інструментів систем підтримки прийняття рішень…… 106

СЕКЦІЯ 4 СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ

Herashchenko I.O. Virtual Enterprise As A Modern Form Of Production…. 110
Алексєєва Т. І., Кадигроб А.М. Управління економічною безпекою промислових підприємств в умовах глобалізації…… 114
Алексєєва Т. І., Петрова О. Ю., Лысенко Я. А. Диверсификация рынков сбыта украинской продукции…… 117
Алексєєва Т. І., Юмаєва Г. О. Проблеми та перспективи розвитку міжнародного ринку праці……. 120
Амосов О.Ю. Фактори розвитку політики корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах України…… 123

Арефьев В.О. Структурні процеси в управлінській сфері діяльності підприємства…….. 126
Безштанько Д.В. Місце нефінансових ризиків в діяльності центральних банків…….. 130
Бондаренко Ю. Г., Долошицький М. Ю. Управління сучасними економічними системами в умовах ринкової, економічної, політичної та правової нестабільності, міжнародних та громадянських конфліктів та інтенсивного зменшення обсягу природних ресурсів…….. 133
Гавкалова Н.Л., Севастьянов С. В. Нові можливості виходу на ринки країн європейського союзу підприємствам Харківської області……... 136
Геращенко І.О., Петрова А.Є. Маркетингові стратегії управління підприємством…… 140
Герчанівська С.В. Особливості персонал-стратегії……. 143
Гірченко Т. Д., Купрієнко К.М. Теоретико-методологічні аспекти конкурентоспроможності……. 146
Гончаренко М.Л., Чернега Р.М. Адаптация функций управления предприятием к современным условиям…… 149
Гордиенко Л.Ю. Концептуальные положения стратегического управления трансформационными процессами в организациях……. 152
Журавльова І.В. Складові методологічного підгрунтя стратегічного управління розвитком інтелектуального капіталу підприємства…….. 155
Зубенко В.О. Забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту за рахунок формування стратегічного союзу…… 158
Калиниченко Л.Л. Развитие интеграционных процессов в промышленности……. 161
Маракушин Д.І., Потапов С.М., Васильєва О.В. Можливість практичного застосування закону єдності аналізу і синтезу у медичному внз на прикладі харківського національного медичного університету…… 163
Огієнко С. О., Гонтар Т. О. Механізм управління торговим підприємством в умовах конкуренції…….. 167
Онищенко О.В., Рослик В.С. Формування управлінської звітності…… 170
Остапюк Б.Я. Особливості впровадження засад корпоративного управління на залізничному транспорті в умовах його реформування… 173
Петрусевич Н.Ю. Контролінг в контексті підвищення ефективності процесів і процедур управління…….. 176
Прохорова В.В., Чебанова Н.В. Визначення стратегічних конкурентних переваг на базі оцінки конкурентоспроможності …… 179
Проценко В.М. Системи індикаторів ефективності організаційно-економічного управління підприємств в рамках формування їх конкурентної стратегії…… 182
Розкошна О.А., Грибкова Ю.І. Роль іміджу керівника в процесі оптимізації діяльності сучасних організацій…….. 187
Роскошная Е.А. Социальная ответственность бизнеса……. 190
Розкошна О.А., Яценко Р.В. Шляхи ефективного управління часом

керівника……. 193
Сірко А.В. Ключові напрямки модернізації економічної системи в Україні…….. 196
Ус Ю.В., Ступіна Ю.Ю. Адаптація підприємств до навколишнього середовища шляхом управління змінами…….. 199
Федорко І.П. Інструменти регулювання ринку транспортних послуг…… 202
Хмеленко І.І. Формування конкурентоспроможності промислових підприємств в сучасних ринкових умовах……. 205
Черепня Г. М. Проблеми та перспективи розвитку машинобудівних підприємств україни……. 208
Чобіток В.І. Управління ризиками промислових підприємств…… 211
Чобіток В.І., Паламарчук О.А. Фінансові ризики підприємства: сутність, класифікація та їх вимір…… 214
Шляхетко В.В., Кристиняк М.Б. Управління економічними системами на макро- та макрорівні……. 217
Якименко Н.В.,Рокітянська С. Обеспечение конкурентоспособности предприятий розничной торговли…….. 220
Якименко Н.В., Федорова В. Конкурентні переваги підприємств торгівлі 223

СЕКЦІЯ 5 ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Іванов Ю.Б., Сєніна А.О. Структура критеріїв якості надання адміністративних послуг……. 227
Косарєва І.П. Необхідність впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні……... 230
Майборода О.Є. Оподаткування дивідендів як інструмент державного регулювання дивідендної політики……... 233
Пархоменко О.С., Ярмош О.В. Удосконалення системи контролю складання фінансової звітності на промислових підприємствах України… 237
Пєтухова Т.О., Кроленко О.Є. Формування механізму прийняття стратегічних рішень в аспекті вибору головної фінансової стратегії……. 240
Розкошна О.А., Лощина І.Л. Класичні та сучасні підходи щодо набуття керівниками банківських установ лідерських якостей…….. 243
Сидоренко Ю.В., Сечина А.С. Вчера, сегодня и завтра украинской валюты…… 246
Сукрушева Г.О. Особливості функціонування фондового ринку України.. 249
Усков І.В. Місцеві фінанси в умовах євроінтеграційного курсу України.. 252
Фоменко А.В., Брєусова А.С. Перспективи реформування податкової системи України…… 255
Чорна Т.І., Кондрашкін М.Ю. Основні шляхи реформування фінансової системи та перспективи її розвитку…….. 258
Шемет Т.С. Ключові складові валютної стратегії держави у глобалізованому середовищі…… 261

Шкодіна І.В., Стрельник О.В. Сучасний стан управління валютним курсом в Україні…… 264

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА

Алексєєнко І.І., Горбань Г.В. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємств машинобудівної галузі…….. 270
Ареф'єв С.О. Реструктуризація як механізм виходу з кризи авіапідприємств…….. 273
Безугла Ю.Є., Серга А.А. Кризисы на предприятиях: виды и симптомы….. 277
Божанова О.В. Основні напрями підвищення економічної безпеки промислового підприємства……. 279
Бондарчук Ю. Г., Романишин А.О. Економічна безпека та антикризова діяльність підприємства…… 283
Гончаренко М.Л., Марченко А.Н. Особенности проведения санационной политики современных производственных предприятий …… 286
Дем'яненко Т.І., Волощенко А.В. Антикризове управління організацією. Дігностика криз…….. 289
Дикань В.Л., Костюк Ж. С. Загальна структура механізму управління економічною безпекою підприємства……. 292
Дуднєва Ю.Е. Використання міжнародних стандартів при розробці корпоративних регламентів управління ризиками…….. 297
Журавльова І.В., Лелюк С.В. Диференціація регіонів України за рівнем фінансової безпеки…….. 300
Караїм М. М. Методичні засади протидії рейдерській атаці шляхом застосування превентивного антикризового управління……. 303
Карпушенко М. Ю., Чередниченко А.О. Концепція забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств…….. 306
Кузенко О.Л. Методичні засади діагностування стану фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин макрорівню…… 309
Кулагина Н. А. Формирования организационного потенциала экономической безопасности предприятий на стратегическом уровне….. 312
Лагутцев А.Р., Русакова А.О. Особливості захисту економічної безпеки підприємств у сучасних умовах……... 314
Сидоренко Ю.В. Антикризове управління розвитком підприємства…… 317
Токмакова І.В. Стратегічні аспекти подолання кризи на залізничному транспорті…….. 320
Толстова А.В. Антикризове управління розвитком економіки України…. 323
Фоменко А.В., Жолтікова О.М. Фінансова безпека в системі управління підприємством…… 326
Фоменко А.В., Сіненков Ю.В. Перспективи реформування антикризової політики в умовах глобалізації…… 330
Чорна Т.І., Фейгіна А.А. Сучасні напрями удосконалення антикризової політики на підприємстві……... 333

Чобіток В.І., Баранівська С.В. Стратегія формування логістичних операцій підприємств залізничного транспорту…… 337
Чобіток В.І., Грабар М.В. Приєднання як форма реорганізації підприємств та його особливості……. 341
Чобіток В.І., Дуга О.Ю. Злиття та поглинання підприємств та їх особливості…… 344
Чобіток В.І., Міхайліченко А. О. Характеристика та сутність рейдерства в Україні…….. 347
Чобіток В.І., Шмадченко О.О. Управління економічною стійкістю промислових підприємств…… 350
Штангрет А.М. Теоретичні аспекти формування потенціалу забезпечення економічної безпеки підприємства…… 354
Штангрет А.М., Кіпчарська Я.М. Поняття загрози в контексті гарантування корпоративної безпеки підприємства…….. 357
Штангрет А.М., Мандзіновська Х.О. Методи оцінювання фінансової безпеки підприємства…….. 360

СЕКЦІЯ 7 УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Wozniak Leszek Enterprise Personnel Potential And Main Approaches Of Its Forming…… 363
Алексєєва Т.І., В'язун Є. В. Конкурентоспроможність та перспективи розвитку ринку кави в Україні…….. 366
Алексєєва Т.І., Самойленко Н.С. Проблеми постачання лікарських засобів в Україні та шляхи їх вирішення……. 369
Алексеева Т.И., Скляр Ю.Ю., Матусевич Я.В. Энергетические проблемы и пути их решения в Украине……. 372
Геращенко І.О. Управління розвитком експортного потенціалу в умовах глобальних перетворень…….. 375
Гребенікова О.В. Управління фінансовим потенціалом промислових підприємств в сучасних умовах…….. 379
Дем'яненко Т.І., Лахмієнко Т.С. Формування та ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств…….. 382
Замора О.І. Зарубіжний досвід формування системи розвитку сільських територій…… 385
Коваль О.М. Концептуальні аспекти сутності та формування стратегії підприємства…… 388
Корінь М.В. Необхідність створення центру управління корпоративними знаннями на залізничному транспорті України……. 391
Кулиняк І.Я., Глянцева О.І. Трансфер технологій як один з напрямів підвищення рівня інноваційного потенціалу підприємств України…… 394
Найденова М.В. Инновационные стратегии глубинного маркетинга

предприятия…….. 398
Обидєннова Т.С. Особливості прийняття управлінських рішень в процесі структурних перетворень промислових підприємств…… 401
Прохорова В.В., Тарасюк Д.С. Управление развитием финансового потенциала субъектов хозяйствования……. 404
Сабліна Н.В. Сукупність підходів до управління витратами суб'єктів підприємництва…….. 407
Савич А.О. Формування трудового потенціалу підприємства…… 410
Українець А.І. Управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання на основі програмно-цільового підходу…….. 413
Федотова Т.А. Комплексное измерение трудового потенциала в условиях глобальных преобразований…….. 416
Фоменко А.В., Пленкін А.А. Управління стратегічним розвитком кадрового потенціалу…… 419
Циган Р.М., Кущ Ю. М. Екологічний потенціал підприємства в умовах сучасних економічних змінах…… 422
Циган Р.М.,Таран А.А. Управлінський облік як елемент впливу на економічний потенціал підприємства…….. 424
Цопа Н.В., Ковальская Л.С. Научное обоснование выбора стратегий эффективного использования рыночного потенциала строительной отрасли региона…… 427
Чобіток В.І., Астапова О.В. Управління фінансовим потенціалом підприємства……. 432
Янковець Т. М. Взаємозв'язок економічної безпеки та розвитку потенціалу підприємства……. 435
Ярмош О.В., Пугачова А.В. Бренд як емоційна складова маркетингового потенціалу підприємства……. 438