

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ**



**НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ
ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ**

*Збірник матеріалів
Всеукраїнської науково-практичної конференції*

21-22 квітня 2016 року

**Дніпропетровськ
2016**

Науково-методичні та прикладні засади ефективного функціонування та розвитку підприємств: Зб. мат.-лів Всеукр. наук.-практ. конф., Дніпропетровськ, 21-22 квіт. 2016 р. / Нац. метал. академія України. – 2016. – 214 с.

Упорядники: Педько А.Б.
Проха Л.М.

Голова оргкомітету конференції:

Величко О.Г. ректор НМетАУ, чл.-кор. НАНУ, д.т.н., професор

Члени оргкомітету:

Пройдак Ю.С. проректор НМетАУ з наукової роботи, д.т.н., професор

Ковальчук К.Ф. декан факультету економіки та менеджменту НМетАУ,
д.е.н., професор

Довбня С.Б. завідувач кафедри економіки промисловості НМетАУ,
д.е.н., професор

Педько А.Б. заступник завідувача кафедри економіки промисловості
з наукової роботи, к.е.н., доцент

Кирилюк В.С. доцент кафедри економіки промисловості, к.е.н.

Секретар оргкомітету:

Проха Л.М. старший викладач кафедри економіки промисловості

У збірнику містяться матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Науково-методичні та прикладні засади ефективного функціонування та розвитку підприємств», що була проведена 21-22 квітня 2016 року кафедрою економіки промисловості ім. професора Т.Г. Беня Національної металургійної академії України і присвячувалась 80-річчю кафедри.

Для науковців, викладачів, державних службовців, економістів промислових підприємств та фінансових установ, студентів економічних спеціальностей.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ГЛОБАЛЬНІ СУСПІЛЬНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ 7

| | |
|---|----|
| <i>Білоцерківець В.В.</i> Шляхи еволюції неоекономіки: економічні та позаекономічні координати | 7 |
| <i>Завгородня О.О., Карабаш А.Г.</i> Рушії та провідні тенденції становлення відкритої моделі інноваційної динаміки доби економічної глобалізації | 9 |
| <i>Педько А.Б.</i> Формування нової парадигми державної регуляторної політики | 12 |
| <i>Смачило В.В., Баляба В.О.</i> Теоретические аспекты становления социально ответственного бизнеса в Украине | 17 |
| <i>Ігнашкіна Т.Б., Старина О.О.</i> Проблемні питання імпортозаміщення в Україні | 20 |
| <i>Янченко Н.В., Багрич К.О.</i> Як прискорити вихід економіки України з кризи | 23 |

СЕКЦІЯ 2. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ЗАГРОЗИ ТА ВИКЛИКИ 26

| | |
|--|----|
| <i>Калініченко Л.Л.</i> Транспортний фактор як критерій розміщення продуктивних сил країни | 26 |
| <i>Карпінський Б.А., Горбачевська О.В.</i> Оцінювання синергетичного ефекту фінансового механізму конкурентоспроможних інтегрованих підприємницьких структур України | 28 |
| <i>Шаповал В.А., Кравченко Я.О.</i> Інтеграція діяльності територіально віддалених функціональних підрозділів підприємства холдингу | 31 |
| <i>Король Г.О., Ізвекова І.М.</i> Механізм забезпечення бездефектного виробництва і показники роботи підприємства | 34 |
| <i>Малюк О.С.</i> Аналіз сучасного стану промислових підприємств України, загрози та напрямки розвитку | 37 |
| <i>Летуча О.В., Летуча А.А.</i> Стратегія розвитку підприємств металургійного комплексу України в умовах подолання наслідків кризових нестабільностей | 39 |
| <i>Пономаренко Р.В., Письменна О.О.</i> Особливості дії ефекту масштабу в умовах феросплавного виробництва | 41 |
| <i>Душина Л.М., Губаренко Л.М., Лацис А.А.</i> Коксохімічна промисловість: характеристика та проблеми | 44 |
| <i>Смачило В.В.</i> Дослідження ефективності діяльності будівельних підприємств | 47 |

СЕКЦІЯ 3. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ДІАГНОСТИКА ТА УПРАВЛІННЯ 51

| | |
|---|----|
| <i>Довбня С.Б., Оляніна О.О.</i> Методичний інструментарій оцінки фінансової безпеки промислового підприємства | 51 |
| <i>Шевцова О.Й.</i> Фінансово-економічна безпека банку | 54 |
| <i>Ігнашкіна Т.Б., Гребенюк А.В.</i> Деякі теоретичні аспекти визначення економічної безпеки підприємства | 56 |
| <i>Татарин Н.Б.</i> Система управління фінансовими ресурсами підприємств та напрями її вдосконалення | 59 |
| <i>Сокиринська І.Г.</i> Динамічний підхід до фінансового управління підприємством | 62 |
| <i>Губаренко Л.М., Душина Л.М.</i> До питання вибору методів та моделей діагностики банкрутства підприємств | 65 |
| <i>Тенета В.М.</i> Визначення впливу інвестиційних ризиків на економічну безпеку підприємства | 68 |
| <i>Педько А.Б., Познякова Д.В.</i> Порівняльний аналіз методів оцінки ринкової вартості металургійних підприємств | 70 |
| <i>Кирилюк В.С., Руденко М.Ю.</i> Порівняльна характеристика методів оцінки нематеріальних активів | 75 |
| <i>Козенкова В.Д.</i> Оцінка вартості нематеріальних активів | 77 |

СЕКЦІЯ 4. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТА ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 81

| | |
|---|-----|
| <i>Прокопенко В.І.</i> Собівартість транспортування гірських порід як показник конкурентоспроможності кар'єрних автосамоскидів | 81 |
| <i>Вагонова О.Г., Бондаренко Л.А.</i> Організаційно-економічне підґрунтя удосконалення вітчизняних автосамоскидів стосовно умов експлуатації в кар'єрах | 85 |
| <i>Петренко В.О., Фонарьова Т.А.</i> Особливості розробки конкурентних стратегій металургійного підприємства | 88 |
| <i>Гончарук О.В., Ігнашкіна Т.Б.</i> Напрями вдосконалення графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства | 91 |
| <i>Квасницька Р.С., Тарасюк М.В.</i> Класифікація видових проявів потенціалу підприємства | 94 |
| <i>Сич О.А., Калічак І.І.</i> Сучасний рівень та перспективи підвищення конкурентоспроможності українських підприємств | 98 |
| <i>Синиціна Ю.П., Синицін Я.С.</i> Особливості оцінки конкурентоспроможності продукції методом таксономії на машинобудівних підприємствах України | 101 |
| <i>Ткач Л.М., Акінцева Є.С.</i> Забезпечення якості і конкурентоспроможності товарів | 104 |
| <i>Белкіна І.А., Стрельцова С.О.</i> Модель оптимізації грошових потоків туристичної агенції | 106 |

| | |
|---|-----|
| <i>Завальницька Н.Б.</i> Формування конкурентоспроможності турпродукту на ринку туристичних послуг | 108 |
| <i>Соломніков І.В.</i> Техніко-технологічний розвиток підприємств залізничного транспорту – ключовий фактор забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту України | 112 |
| <i>Янченко Н.В.</i> Дослідження мотивації споживачів | 114 |

СЕКЦІЯ 5. ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

116

| | |
|---|-----|
| <i>Кирилюк В.С., Сомова Л.І.</i> Особливості використання критерію приведених витрат в сучасних умовах | 116 |
| <i>Душина Л.М., Продайко А.О.</i> Инвестиционная привлекательность предприятия и методы ее оценки | 118 |
| <i>Семенова Т.В., Протопопова О.С.</i> Особливості оцінки ефективності інвестиційних проектів в сучасних умовах | 122 |
| <i>Ясіновська І.Ф., Сміль Н.В.</i> Україна як реципієнт іноземних інвестицій у підприємницьку діяльність | 125 |
| <i>Герасименко О.В.</i> Аспекти державного впливу на інвестиційну діяльність підприємств в сучасних умовах | 128 |
| <i>Вишневецька М.К.</i> Обґрунтування необхідності державної підтримки інноваційної системи в сучасних умовах | 130 |
| <i>Сомова Л.І., Шишкіна А.В.</i> До питання розвитку вторинного ринку інновацій | 132 |
| <i>Бурлака Є.О.</i> Концептуальні підходи до дефініції терміну «інновація».. | 135 |

СЕКЦІЯ 6. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД.....

138

| | |
|---|-----|
| <i>Довбня С.Б., Чабанець Т.М.</i> Обґрунтування структури системи збалансованих показників промислового підприємства | 138 |
| <i>Козенков Д.Є., Ор'єва К.В.</i> Проблемы интегрированного развития предприятий с позиций управленческой науки | 141 |
| <i>Бочуля Т.В.</i> Сценарний вектор розвитку управління підприємством | 143 |
| <i>Мироненко М.А., Лисенко Т.І.</i> Запровадження концепції lean production як основи функціонування економіки України на початку ХХІ століття..... | 146 |
| <i>Шпортько Г.Ю.</i> Карта потоку створення цінності – ключовий інструмент бережливого виробництва | 149 |
| <i>Сидоренко Л.Ю.</i> Інноваційні категорії сучасного бізнес-управління | 151 |
| <i>Мироненко О.А.</i> Застосування оптимізаційних методів у прийнятті управлінських рішень | 156 |

| | |
|--|-----|
| <i>Дрофа Є.А.</i> «Подводные камни» при внедрении системы сбалансированных показателей | 159 |
| <i>Смачило В.В.</i> Современные тенденции в управлении кадровым потенциалом предприятий | 161 |
| <i>Савчин О. І.</i> Коуч-технології в теорії та практиці управління бізнес-структурами | 163 |
| <i>Письменна О.О.</i> Щодо змісту кадрової стратегії підприємства | 166 |
| <i>Воловенко О.В.</i> Оцінювання персоналу як основа ефективної діяльності організації | 169 |
| <i>Вишневецька М.К., Малий В.Г.</i> Дослідження управління транспортними потоками в умовах СГТОВ АФ «АГРОСВІТ» | 171 |

СЕКЦІЯ 7. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ І МЕХАНІЗМИ РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ...

| | |
|---|-----|
| <i>Бардась А.В., Дудник А.В.</i> Еколого-економічні проблеми зонування територій міських поселень | 174 |
| <i>Сомова Л.І., Кирилюк В.С.</i> Порівняльна характеристика напрямів енергозбереження в умовах підприємств металургійної галузі | 176 |
| <i>Гулик Т.В., Єрмолаєв О.О.</i> Енергоаудит як захід економічного обґрунтування доцільності заощадження теплових витрат щодо економії енергоресурсів | 179 |
| <i>Тимошенко Л.В.</i> Еколого-економічне оцінювання інноваційних заходів на гірничодобувних підприємствах | 181 |
| <i>Кирилюк В.С., Кузнєцова О.Л.</i> Особливості фінансування заходів з екологізації виробничого процесу машинобудівних підприємств | 184 |
| <i>Проха Л.М.</i> Актуальні напрями еколого-економічної державної політики | 187 |

СЕКЦІЯ 8. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....

| | |
|--|-----|
| <i>Зелікман В.Д., Войцехова К.К.</i> Удосконалення обліку дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах | 190 |
| <i>Сокольська Р.Б., Плетінець В.В.</i> Удосконалення обліку та контролю бюджетних коштів, що використовуються для соціальних виплат | 193 |
| <i>Безверхий К.В.</i> Модель формування податкового зобов'язання в Україні | 196 |
| <i>Колос І.В., Коротченко Ю.С.</i> Методико-прикладні аспекти організації обліку витрат на виробництво підприємств харчової промисловості | 198 |

| | |
|--|-----|
| <i>Шеховцова Д.Д.</i> Внутрішній аудит витрат в управлінні діяльністю підприємств ресторанного господарства | 201 |
| СЕКЦІЯ 9. ОСВІТА – НАУКА – ПІДПРИЄМСТВО | 204 |
| <i>Колос І.В.</i> Особливості професійної компетентності бакалавра з обліку і оподаткування | 204 |
| <i>Квасова Л.С.</i> Ефективні методи бізнес-навчання | 207 |
| <i>Савич А.В.</i> Значение историко-экологической среды в формировании информационной культуры инженера в современном социуме | 209 |
| <i>Нітман І.І.</i> Державна підтримка малого та середнього підприємництва в системі підготовки та перепідготовки бізнес-кадрів | 211 |

СЕКЦІЯ 1

ГЛОБАЛЬНІ СУСПІЛЬНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

**Білоцерківець В.В.,
доктор економічних наук,
професор кафедри політичної економії,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ**

ШЛЯХИ ЕВОЛЮЦІЇ НЕОЕКОНОМІКИ: ЕКОНОМІЧНІ ТА ПОЗАЕКОНОМІЧНІ КООРДИНАТИ

На шляху розповсюдження нової економіки може постати перепона, якщо вибір певних груп споживачів виявить їх небажання купувати блага-гетерогени та консервативну схильність до подальшого споживання вже знайомих гомогенів. Утім такий бар'єр є досить примарним, оскільки потреби навіть консервативних споживачів не залишаються незмінними, вони модифікуються, потребуючи й модифікацій у блазі-гомогені. Але такі зміни властивостей останнього не призводять до його гетерогенізації, він залишається тим самим гомогеном, еволюціонуючи відповідно до мінливих потреб. Це постулює відбуття трансформації блага не за традиційним сценарієм, а за сценарієм, що не передбачає дискретної відмови від узвичаєного блага, а реалізується шляхом його інкрементальних, часом темпорально розлогих модернізацій.

Такий сценарій не є надбанням сучасності. Окремі програми зростання корисності вже набутої власником речі шляхом її вдосконалення забезпечують отримання цим благом статусу новоєкономічного, за рахунок розширення набору його властивостей новими, раніше не притаманними йому консумаційними атрибутами. Якщо в добу становлення та функціонування нової економіки такі явища хоч і зустрічались, але були досить рідкісними, то останнім часом розвиток за подібним сценарієм стає не тільки не унікальним явищем, а й отримує широке розповсюдження в умовах набуття сучасною новою економікою авангардного характеру. Так еволюціонують уже не окремі блага, а цілі їх групи, що розташовані в певних ареалах задоволення потреб. В умовах поступового набуття «третьою хвилею» матеріального втілення спостерігаються численні спроби споживачів самостійно додати існуючим благам непритаманних їм властивостей. Виникнення «виробництва для себе», як однієї із іманентних «третьої хвилі» складових, детермінує невідворотність кардинальних перетворень у сучасній еволюції нової економіки.

Зміни в економічному житті відлунням відобразяться на рівні неоекономічного, постулюючи посилення останнього. З одного боку, це визначає гетерогенізацію блага та еволюцію від блага в одному субстанціональному втіленні до необлага в іншому такому втіленні, а з іншого, поступове вдосконалення блага до необлага в незмінному втіленні.

Втім у такому виробництві слід чітко розрізнити регресивні процеси, що фактично ілюструють повернення до натурального виробництва, та процеси, що відображають посилення ролі нової економіки в житті сучасної людини. Перші позначені як застосуванням продуцентами традиційних технологій, так і виготовленням цілком узвичаєних благ, що є надбанням старої економіки. Так, наприклад, останніми десятиліттями в країнах Західної Європи та Північної Америки широкої популярності набуває досвід прихильників протестантської церкви «Свідків останнього дня». Люди добровільно витрачають частину свого вільного часу на працю в сільському господарстві, а зібраний врожай власноручно переробляють на консервних заводах, у будівництві яких самі ж брали дієву участь. Тобто, можна спостерігати ряд послідовних перетворень субстанціонально єдиного блага, під час яких він набуває якісно іншого вигляду, набуваючи не притаманних йому споживчих властивостей.

Це дійсно нове явище, що відображає зміни в сучасній економіці, посилення тенденцій відмови від домінанти ринку. Проте в цьому випадку не можна діагностувати розширення нової економіки. Мормони та їх послідовники зосереджують свої зусилля на виробництві традиційних благ; блага ж, які можна було інтерпретувати як нові, за таких умов не генеруються чи майже не генеруються. Імперативом же еволюції нової економіки за таким сценарієм, є поява нових, не відомих до тих пір у даній локалізації благ. Абсолютна більшість благ, що виготовляються в межах «виробництва для себе», не відповідають такому критерію. Але таке виробництво забезпечує й появу дійсно нових благ у процесі перетворення узвичаєних. Так окремі актори, виступаючи одночасно в іпостасях виробників та споживачів, настільки креативно перебудовують свої будинки, що створюють шедеври, які споживачі не можуть ідентифікувати, як узвичаєне благо, та надають йому статус унікального необлага. Вдала поява такого необлага часом викликає цілу хвилю перетворень благ у необлага послідовниками винахідника: будинків - у «хатинки хоббіта», «горішні хатинки на деревах», землянок - у «лисині нори» тощо. Оригінальні дизайни, креативні нові рецепти блюд, неепігонські картини тощо, створені споживачем власноручно та для себе, є численними прикладами такого сценарію еволюції нової економіки. Рух за таким вектором не можна однозначно ототожнювати з висхідним. Творець має можливість подальшого вдосконалення даного блага, послідовно трансформуючи його в новіші необлага чи редукуючи в звичайні блага. Тож рух необлага набуває ознак блукаючої міграції, позначеної входженням даного блага в простір нової економіки, різноспрямованим рухом утвореної неоекономічної субмножини в його межах, зі збереженням потенційної можливості, залежно від обраного

міграційного курсу, подальшого виходу з нього та нових повторних входжень. Поступове зростання в економічно розвинутих країнах реальних доходів сучасного споживача стало одним із важливих факторів, що зняли актуальність проблеми задоволення його базових фізіологічних потреб та створили передумови щодо переходу до задоволення ієрархічно більш високих потреб у повазі, самоствердженні та самореалізації. Залучення людини в статусі виробника-споживача до процесу формування нових благ надає йому широкі можливості для реалізації цих потреб, виконуючи роль потужного локомотиву сучасної еволюції нової економіки. Вони поступово виходять з тіні, набувають зримих обрисів, стаючи новою реальністю розвитку нової економіки.

Завгородня О.О.,
доктор економічних наук,
професор кафедри політичної економії
Карабаш А.Г.,
студентка,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

РУШІ ТА ПРОВІДНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ ВІДКРИТОЇ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ ДОБИ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На порозі третього тисячоліття процеси глобалізації охоплюють всю земну кулю і через посередництво сітьових інформаційно-інтелектуальних технологій перетворюють світову цивілізацію у цілісну фінансово-економічну спільноту, ключові елементи якої мають інституційну, організаційну і технологічну можливість працювати як єдине ціле у реальному часі в планетарному масштабі.

Невід'ємною складовою модерної глобальної мережі трансграничних потоків ресурсів, товарів і послуг є підсистема міграції (трансферу) різноманітних економічних інновацій та їх продуцентів. Вони щороку все активніше «мандрують» світом, залишаючи по собі явні чи імпліцитні сліди своєї присутності. Найбільш виразними кількісними індикаторами збільшення ваги інноваційної складової зовнішньоекономічних взаємовідносин є *додатна* динаміка отриманих з національних платіжних балансів країн світу та агрегованих даних щодо:

- поточних платежів між резидентами і нерезидентами за використання інтелектуальної власності;
- роялті та ліцензійних платежів (доходів), як частки світового ВВП, та в перерахунку на душу населення [1].

Демонстрацію якісного впливу інноваційного фактору на глобальну та макроекономічну динаміку можна провести за допомогою простої кореляції показників «ВВП на душу населення» і «Продуктивність праці» та глобальним індексом інновацій (Global Innovation Index (GII)) (рис. 1 - 2).

Починаючи з 1996, зазначений індекс успішно використовується для комплексної оцінки інноваційного потенціалу й інноваційних результатів національних економік та їх ранжування за рівнем інноваційного розвитку, щороку підвищуючи ступінь довіри до себе з боку наукової спільноти, фахових міжнародних організацій і світового політичного істеблїшменту. А методика його розрахунку, сумісно запропонована Світовою організацією інтелектуальної власності (WIPO), Корнелльським університетом Джонсона та Міжнародною бізнес-школою «INSEAD» (Франція-Швейцарія), та розроблені на її основі профайли окремих країн вважаються найбільш надійними інструментами для моніторингу стану національних інноваційних систем та об'єктивної, політично незаангажованої оцінки їх ефективності.

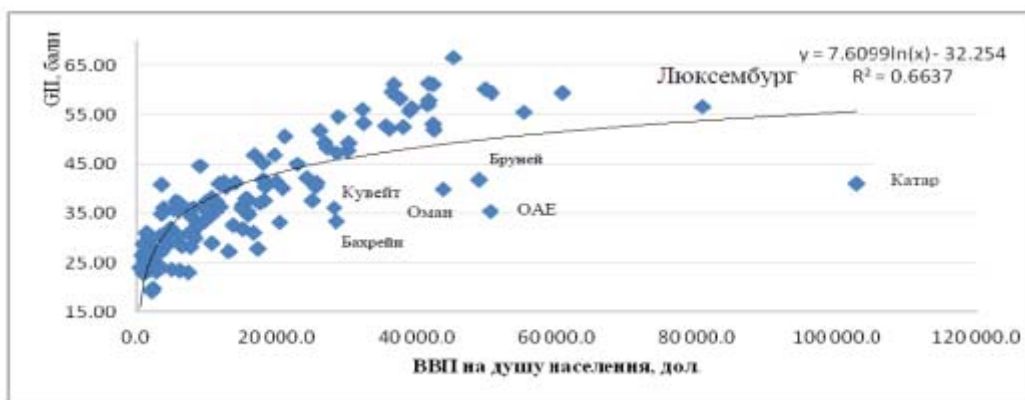


Рис. 1 – Кореляція ВВП на душу населення та ГІІ країн світу, 2014 р. [1]

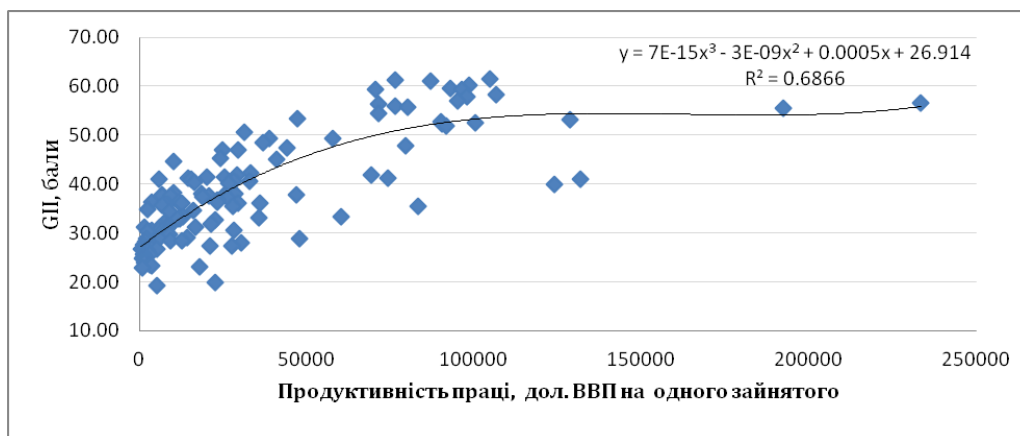


Рис. 2 – Кореляція продуктивності праці та ГІІ країн світу, 2014 р. [1-2]

Крапкова діаграма (рис. 1), доповнена лінією логарифмічного тренду, та проведені розрахунки коефіцієнта кореляції ($r_{GDP,GI} = 0,8866$) наочно

засвідчують істотний прямий зв'язок між макроекономічними результатами та інноваційними якостями національних економік й доводять для переважної більшості з них неможливість підвищення рівня добробуту поза інноваційним шляхом. Певне нехтування інноваціями можуть дозволити собі або країни-офшори, або країни, багаті на паливно-енергетичні ресурси й орієнтовані на отримання природної ренти.

Стрімка глобалізація інноваційних процесів, становлення та розвиток відкритої моделі інноваційної макродинаміки є явищем закономірним і мультикаузальним. Його підйоми розширюються у міру долучення до глобальної мережі інноваційних відносин все більшої кількості активних країн-учасників і зміцнюються через посилення їх взаємозалежності внаслідок поглиблення суспільного поділу праці, розвитку та диференціації форм спеціалізації, кооперації і комбінування виробництва інтелектуально-інформаційного продукту й інноваційних благ.

Рушійний імпульс відкритій інноваційній макродинаміці надає кластер комплементарних тенденцій, що взаємообумовлюють та взаємопідсилюють одна одну, серед них:

- глобалізація, що спричиняє збільшення кількості ступенів свободи економічних акторів, змінення характеру та ступеня їх залучення у систему міжнародного поділу та кооперації праці;

- інформатизація, що формує передумови для трансграничної передачі інноваційної інформації, прискорення, верифікації, спрощення та здешевлення її руху;

- креативізація та інтелектуалізація економічної діяльності, що виводять на якісно новий рівень конкуренто-симбіотичні взаємовідносини між креативною та репродуктивною працею, узвичаюють інноваційність як спосіб буття економічних акторів, насичують засоби та результати виробництва гностичними факторами з порівняно високими продуктивним та доходостворювальним потенціалами;

- загострення конкурентної боротьби у глобальному економічному середовищі, що змушує економічних акторів швидше реагувати на зовнішні конкурентні виклики та кон'юнктурні коливання, убезпечувати свої активи від морального старіння, протидіяти стрімкому вичерпанню інноваційних джерел монопольної та диференційної ренти;

- підвищення мобільності людського капіталу, що провокує зростання ризиків втрат і витоків стратегічно важливої інноваційної інформації у разі її несвоечасного оприлюднення та відповідного закріплення авторських прав;

- лібералізація, що сприяє послабленню протекціонізму та зменшенню бар'єрів у русі інтелектуально-інноваційного продукту та інноваційних благ теренами глобальної економіки.

Причини послаблення політики протекціонізму слід, насамперед, шукати в самій природі науково-технічних знань та технологічної інформації, у

сучасній специфіці їх продукування. Йдеться про відомі парадокси евристики та стохастичність творчих пошуків, яким іманентна непередбачуваність та множинність отриманих супутніх результатів. Лише частина з них тісно корелюватиме із бізнес-стратегією розробника та, з огляду на ресурсні обмеження, ефективно використовуватиметься. Також за наявної швидкості онтологічних змін, подорожчання НДДКР та інноваційного капіталотворення унеможлиблюється задоволення інноваційних потреб економічних акторів виключно на власній ресурсній базі. Як наслідок, ефективність інноваційної автаркії знижується, що спонукає творців та інноваторів до більш активного використання переваг поділу та кооперації інтелектуальної праці, реорганізації моделі співпраці із середовищем у напрямі підвищення міри її відкритості, урізноманітнення форм інноваційних контактів та операцій.

Література:

1. The World Bank data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org> – 17.03.16. – Загол. з екрану.
2. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>. – 11.02.2016. – Загол. з екрану.

Педько А.Б.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

Формулюючи парадигму (панівну концептуальну модель) державної політики в сфері регулювання підприємницької діяльності, варто визначитися із поняттям «державної регуляторної політики», як її трактує сучасне вітчизняне законодавство.

Державна регуляторна політика у підприємницькій сфері ґрунтується на низці нормативних актів, насамперед Конституції України, Цивільному, Господарському, Податковому і Митному кодексах України, Кодексі законів про працю, низці законів України і численних підзаконних актах. Принципове значення має Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 р., який визначає сутність державної регуляторної політики наступним чином:

«Державна регуляторна політика у сфері підприємництва – це напрям державної політики, спрямований на вдосконалення адміністративних відносин

між регуляторними органами та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку підприємництва».

Згаданий Закон декларує такі принципи державної регуляторної політики: доцільність, ефективність, збалансованість, передбачуваність, прозорість, врахування громадської думки.

Згідно ст. 12 Господарського кодексу України, держава для реалізації економічної політики застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів підприємництва є:

- державне замовлення;
- ліцензування, патентування і квотування;
- сертифікація та стандартизація;
- регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- надання дотацій, компенсацій та субсидій.

Регулювання застосовується у відповідь на необхідність захисту суспільних інтересів від зловживань і порушень з боку суб'єктів підприємницької діяльності і для захисту останніх від порушень їх прав іншими підприємцями. Беззаперечним є той факт, що власники багатьох бізнес-структур ставлять за мету швидке особисте збагачення (навіть шляхом порушення правових та/або етичних норм). У цих ситуаціях державне регулювання є засобом впливу на поведінку несумлінних бізнесменів.

Останніми роками в Україні активно провадиться *політика дерегуляції підприємницької діяльності* – звуження сфери державного регулювання підприємництва. Керівництво держави постійно наголошує на послабленні адміністративного впливу на економічні процеси, що має призвести до поживлення бізнес-клімату і розвитку підприємництва.

В цьому напрямку різними державними інституціями здійснено чимало кроків, зокрема:

- максимально спрощено процедуру відкриття нового бізнесу;
- кардинально розширено коло суб'єктів, які мають повноваження здійснювати державну реєстрацію нових бізнес-структур – фізичних та юридичних осіб (такі повноваження нині отримали навіть приватні нотаріуси);
- запроваджено пілотний проект онлайн-реєстрації нових юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців на порталі <http://igov.org.ua> (діє у Дніпропетровській області);
- змінено Закон України «Про господарські товариства» в частині зменшення обов'язкового мінімуму статутного капіталу для ТЗОВ із 625 до 1 мінімальної заробітної плати (що має дуже суперечливі наслідки);

- підготовлено проект закону про ТзОВ, який детально регламентує діяльність найпоширенішої в Україні організаційно-правової форми об'єднань капіталів;

- інформаційно-ресурсним центром Міністерства юстиції України з квітня 2016 року відкрито вільний доступ до Державного реєстру юридичних і фізичних осіб-підприємців на Єдиному державному порталі відкритих даних (близько 5,5 млн. записів);

- зменшено кількість державних органів, що контролюють діяльність підприємств;

- встановлено заборону на перевірки суб'єктів малого і середнього бізнесу різними контролюючими органами;

- кардинально скорочено перелік видів діяльності, що підлягають ліцензуванню;

- підписано Угоду про зону вільної торгівлі «Україна – ЄС», яка дозволяє спростити експорт українських товарів до ЄС та країн, що визнають євро-сертифікати;

- запроваджуються програми грантового фінансування і мікрокредитування малого бізнесу з боку ЄС, ЮНІДО, інших міжнародних організацій.

Крім вищезазначеного, триває підготовка до проведення чергового етапу податкової реформи, дебатуються питання про дозвіл юридичним особам (тобто підприємствам) працювати без печатки і т.д.

Наразі складно прогнозувати, до яких економічних результатів у середньо- і довгостроковій перспективі призведе політика дерегуляції. У короткостроковому плані деякі експортно-орієнтовані галузі економіки мають суттєвий зиск від дерегуляції. Так, за інформацією Міністерства аграрної політики і продовольства України скасування 14 дозволів і 6 ліцензій на експорт аграрної продукції (зокрема, карантинного сертифікату) дозволило скоротити логістичний ланцюжок експорту на один тиждень і заощадити експортерам до 5 млрд грн. на рік (на скасуванні раніше обов'язкових документів). З іншого боку, помітного сплеску ділової активності в українському бізнесі в цілому не спостерігається. До того ж більшість цих кроків не мають стосунку до великого бізнесу, який, власне, і є основним продуцентом ВВП, платником податків і роботодавцем в державі.

Аналіз дій державних органів у даній царині дозволяє зробити висновок, що сучасну парадигму державної регуляторної політики можна охарактеризувати як **проведення комплексної дерегуляції, максимальне спрощення процесів заснування і ведення бізнесу.**

Якщо говорити про суть цих процесів, то фактично держава самоусувається від притаманних їй функцій регулювання економічного життя. За логікою теперішньої владної верхівки, яка безпосередньо репрезентує інтереси олігархічних кланів, держава має мінімально втручатися в економічну

діяльність, себто ринок здатен врегулює все. Дана логіка відкидає світовий досвід ефективного державного регулювання економікою, продемонстрований у минулому столітті Японією, Південною Кореєю, ФРН, Францією, скандинавськими країнами.

Чи відповідає така парадигма вимогам і викликам XXI століття? На наш погляд, дана парадигма відбиває тип мислення епохи первісного накопичення капіталу. Цілком очевидно, що мотив якнайшвидшого збагачення нинішнього істеблішменту передбачає усунення будь-яких адміністративних перешкод на цьому шляху.

Бездумна дерегуляція за своїми етичними, соціальними, структурно-технологічними наслідками матиме суттєво гірші наслідки, ніж тотальна бюрократизація економічних процесів. Наочним прикладом концептуальної вразливості політики дерегуляції є так звані «Panama Papers», які містять численні докази незаконного використання офшорних юрисдикцій високопосадовцями різних країн світу. Внаслідок розкриття інсайдерських документів панамської юридичної компанії «Mossack Fonseca», світовій громадськості стали відомі масштаби зловживань безподатковими і низькоподатковими юрисдикціями з боку лідерів країн та інших відомих персон. Абстрагуючись від деталей, поставимо питання: чому взагалі стали можливими такі зловживання? Справжня відповідь криється у необмеженій свободі переміщення (вільному трансферті) капіталів між різними країнами і юрисдикціями як фундаментальному принципі міжнародного бізнесу. Бізнес (особливо владний і «тіньовий») завжди лине подалі від країни походження, туди, де є більш вигідні умови накопичення та інвестування коштів, де зберігається анонімність інвесторів, де правовий захист капіталів є максимально надійним. Іншими словами, «панамагейт» став можливим внаслідок безроздільного панування ідеї вільного трансферту капіталів і недостатнього рівня регуляції міжнародних фінансових ринків. Показово, що саме в напрямку посилення контролю і регулювання міжнародних фінансових трансакцій зараз діють уряди країн «великої сімки». На це ж націлені і міжнародні ініціативи Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), зокрема автоматичний обмін даними про реальних власників активів та податковою інформацією. Тому побічним наслідком «панамагейту» стане суттєве обмеження свободи переміщення капіталу.

Повертаючись до українських реалій, наголосимо, що нинішня парадигма державної регуляторної політики не лише не відповідає викликам і вимогам сьогодення, але є глибоко хибною і шкідливою. Етичні, соціальні, фінансово-економічні, екологічні, військово-політичні виклики, з якими стикається наша країна, потребують кардинальної зміни парадигми. З точки зору стратегії і перспективи, на зміну панівній концептуальній моделі державної регуляторної політики має прийти якісно нова парадигма.

Цю парадигму можна охарактеризувати як *знаходження розумного балансу між потребами суспільства в цілому і економічними інтересами*

бізнесу. Інакше кажучи, регуляторний вплив держави мусить мати на меті всебічне стимулювання розвитку соціально відповідального бізнесу, соціалізацію підприємництва.

Процес соціалізації бізнесу є багатоаспектним і багатограним. В рамках даної публікації доречно буде виділити лише кілька його найважливіших аспектів.

1. Зміна цільових установок власників бізнес-структур. Йдеться про заміну мотиву якнайшвидшого особистого збагачення на мотив якнайповнішого задоволення економічних інтересів усіх учасників бізнес-процесу – власників, управлінського і рядового персоналу, ділових партнерів, місцевої громади, держави. Доцільною у цьому контексті виглядатиме відповідна державна інформаційно-роз'яснювальна політика, але, головне, особистий приклад лідерів держави.

2. Поступова відмова бізнесменів від «тіньових» схем ведення бізнесу і різноманітних способів уникнення оподаткування як реакція на впровадження стимулюючої податкової політики. В цьому плані виглядає цілком обґрунтованою законодавча імплементація авторської регресивно-динамічної системи оподаткування прибутку підприємств.

3. Всебічний розвиток різноманітних форм державно-приватного партнерства замість згубної ідеї остаточної приватизації раніше неподілених між олігархічними кланами державних підприємств.

4. Трансформація суспільства на засадах інформаційної відкритості і прозорості при прийнятті адміністративних рішень органами влади і місцевого самоврядування. Саме відкрите суспільство стримуватиме укладання негласних корупційних угод між бізнесменами і чиновниками (або ж суддями, прокурорами, «силовиками»), заохочуватиме соціально орієнтованих бізнесменів, сприятиме зростанню добробуту усіх верств суспільства, а не окремих його прошарків.

Запропонована парадигма державної регуляторної політики може розглядатися також в якості певного орієнтира при здійсненні задекларованих українським урядом економічних реформ.

Смачило В.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки

Баляба В.О.,
студент,

Харківський національний університет будівництва і архітектури,
м. Харків

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Евроинтеграционные и глобализационные процессы, под действие которых подпадает Украина, требуют изменения парадигмы хозяйствования на всех уровнях. В основе современных принципов хозяйствования положено доминанту социальной ответственности бизнеса перед стейкхолдерами с целью устойчивого развития всех участников. Указанные изменения требуют от всех отечественных субъектов хозяйствования интегрироваться в мировое экономическое пространство на принципах социальной ответственности, что обусловит создание в Украине социально-ориентированной экономики.

О необходимости социализации экономических отношений говорили представители многих научных школ и течений. Пик популяризации этой идеи приходится на середину XX в., когда, в результате бурного развития международных экономических отношений, появляются транснациональные глобальные компании с почти неограниченной властью, что вызывает рост влияния бизнес-структур на окружающую среду, принципы и приоритеты жизни населения и общества в целом. Это привело к формированию на западе нового типа государства - «государства всеобщего благосостояния» или «социально ответственного государства» («state welfare»). Поэтому уже в 70-х годах прошлого столетия П. Друкер говорил, что существует более 60 определений термина «социальная ответственность бизнеса», которые существенно различаются между собой.

Отсутствие обязательных, законодательно-нормативных элементов ведет к разнообразного понимания сущности данной категории и позволяет сформировать различные подходы. Так, Д. Баюра считает, что все существующие подходы опираются на две противоположные точки зрения: либо понимание бизнеса только как средства получения прибыли путем добросовестной реализации операционной функции, или расширение круга обязанностей бизнеса с обязанностями этического характера [1]. Современные тренды развития социально-экономических систем требуют более широкого понимания ответственности бизнеса, и, кроме социальной сферы, говорят о необходимости обратить внимание на экономические и экологические последствия деятельности предприятий.

Понимание социальной ответственности бизнеса как концепции [2], в рамках которой компании поощряются относительно принятия на себя обязательств по реализации значимых внутренних и внешних социальных программ, результаты которых способствуют развитию компании, повышая ее устойчивость в долгосрочной перспективе, улучшению ее репутации и имиджа как социально ответственного субъекта, а также развития общества в социальной, экономической и экологической сферах, позволяет внести коренные изменения в природу социально-экономического кризиса, в котором находится не только национальная экономика, но и украинское общество.

На сегодняшнее время в экономической мысли выделяют большое количество концепций социальной ответственности бизнеса (концепция экономической ответственности, концепция базовой бизнес-стратегии, концепция обязанностей, концепция «стейкхолдеров», концепция корпоративной подотчетности, концепция проактивности; добровольное концепция), главным из которых три:

- теория корпоративного эгоизма – основывается на работах М. Фридмена и заключается в максимизации прибыли, честной конкуренции без мошенничества, а рынок, как главный регулятор, справедливо распределяет ресурсы;

- теория корпоративного альтруизма – противоположная предыдущий и является разработкой Комитета по экономическому развитию, который отмечает, что бизнес должен делать больше для улучшения качества жизни общества;

- теория разумного эгоизма считается «центристской» и заключается в понимании и необходимости текущих социальных расходов (которые уменьшают текущую прибыль) для устойчивого развития и получения прибыли в стратегической перспективе.

Именно последний подход наиболее импонирует авторам и совпадает с евроинтеграционным видением развития бизнеса в Украине.

Большой вклад в развитие и становление социальной ответственности как базиса осуществления бизнес-деятельности во всем мире, внесли международные организации: ООН, ЕС и ОЭСР, которые тесно сотрудничают в этой сфере. Именно ООН является разработчиком кодекса поведения транснациональных компаний (1980 г.) и Глобального договора ООН (2000 г.). Кроме того, на международном уровне был разработан первый международный стандарт «Социальная ответственность 8000», который соответствует принципам Конвенции Международной организации труда, Всемирной декларации прав человека, Конвенции ООН по правам детей и определяет этические критерии при производстве товаров и услуг. А в 2010 г. введен в действие Международный стандарт ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности», разработанный рабочей группой ISO/WG SR на основе SA 8000, который является основой для бизнес-структур и государственного сектора в сфере социальной ответственности.

Согласно стандарту ISO 26000, социальная ответственность является ответственностью организации за влияние своих решений и деятельности (продукты, услуги, процессы) на общество и окружающую среду, которая реализуется через прозрачное и этическое поведение, такое: помогает устойчивому развитию здоровью и благосостоянию общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; не противоречит законодательству и международным нормам поведения и практикуется в ее отношениях (деятельность организации в рамках сферы своего влияния).

В этой категории следует отметить обязательные (соблюдение законодательства в сфере налогов, труда, экологии) и добровольные составляющие. Авторское видение социально ответственных действий склоняется к более широкому пониманию: ведение деятельности не только по закону (обязательный уровень), но и сверх установленных норм, правил, законов. По направленности действий субъектов социальной ответственности следует различать внутреннюю и внешнюю социальную ответственность: первая – направлена на стейкхолдеров внутри предприятия; вторая – на внешних стейкхолдеров. Классификация по заинтересованным сторонам носит индивидуальный характер, но можно выделить наиболее широкий перечень: органы государственной власти и местного самоуправления, регулирующие органы; акционеры и инвесторы; институты финансово-кредитной системы; бизнес-партнеры, поставщики и подрядчики; СМИ и рейтинговые агентства; сотрудники предприятия; общественные организации; образовательные учреждения; потребители; населения территорий присутствия (местное сообщество). Кроме того, возможна структуризация по отдельным компонентам: трудовая, экологическая, общественная и экономическая и т.д.

Перспективы внедрения социальной ответственности бизнеса и корпоративной социальной ответственности имеют следующие направления [3]: соблюдение прав и свобод человека; соблюдение законодательства государства; этика в корпоративных и деловых отношениях; защита окружающей среды; сотрудничество с стейкхолдерами; соблюдение международного этикета в деловых отношениях; прозрачность и подотчетность в деятельности. В эпоху экономики знаний перспективы внедрения корпоративной социальной ответственности приобретают особую значимость, ведь кризис последних лет негативно влияет как на саму перспективу, так и на присоединение предприятий к глобальному договору ООН.

Литература:

1. Баюра Д. Система корпоративного управления в Украине: состояние и перспективы развития: монография / Д. Баюра. – К.: Издательско-полиграфический центр «Киевский университет», 2009. – 288 с.

2. Власова Т.Р. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність і тенденції http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2013/v1/NV-2013-V1_8.pdf
3. Сухотерина М.И. Механізм соціальної відповідальності в стратегії корпоративного управління машинобудівного підприємства: автореф. дис. на отримання наук. ступеня канд. екон. наук / М.И. Сухотерина. – Одеса, 2016.

Ігнашкіна Т.Б.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Старина О.О.,
магістрант,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Проблеми імпортозаміщення на тих чи інших етапах розвитку в тій чи іншій мірі виникають у будь-якій країні. Особливо така стратегія є сприятливою для країн третього світу, які прагнуть до економічної незалежності та розвитку. На сьогодні питання скорочення надмірного насичення внутрішнього ринку імпортованими товарами стають актуальними й для України. В першу чергу, це пов'язано з негативними тенденціями у зовнішньоекономічній діяльності країни, які проявляються у більш динамічному зростанні імпорту порівняно з експортом. Результатом такої ситуації є від'ємне сальдо платіжного балансу України, особливо за найбільш значущою його статтею – «Баланс товарів» (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка експорту та імпорту товарів, млн дол. США [1]

| Рік | Експорт товарів (+) | Імпорт товарів (-) | Баланс товарів (+,-) |
|------|---------------------|--------------------|----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2005 | 35024 | - 36159 | - 1135 |
| 2006 | 38949 | - 44143 | - 5194 |
| 2007 | 49840 | - 60412 | - 10572 |
| 2008 | 67717 | - 83808 | - 16091 |
| 2009 | 40394 | - 44701 | - 4307 |
| 2010 | 52191 | -60579 | - 8388 |
| 2011 | 69418 | - 85670 | - 16252 |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-----------------|-------|---------|---------|
| 2012 | 70236 | - 89714 | - 19478 |
| 2013 | 64997 | - 84974 | - 19977 |
| 2014 | 55259 | - 61324 | - 6065 |
| 2015 | 35428 | -38737 | -3309 |
| Січень 2016* | 1846 | -2426 | -580 |

**Попередні дані*

Таким чином, за більш ніж 10-річний період часу спостерігаємо кризові явища в зовнішній торгівлі товарами. Розміри від'ємного сальдо з року в рік, за деяким виключенням, суттєво збільшувались, досягши найбільшого значення в 2013 році (в 17,6 рази проти 2005 року). При зростанні експортних поставок за 2005-2014 роки на 57,8%, темпи приросту імпорту склали майже 70%. Коефіцієнт покриття імпорту експортом протягом аналізованого періоду коливався в межах 0,761-0,969. У підсумку 60-65% споживчого ринку складає імпортна продукція.

Не вдаючись до чинників такого становища, розкриття яких не є предметом даного дослідження, скажемо лише, що це потребує системних заходів щодо подолання негативної тенденції, позбавлення країни від тотальної імпортозалежності. Серед цих заходів можна назвати й впровадження політики імпортозаміщення, яка повинна здійснюватися на всіх ієрархічних рівнях управління – державному, галузевому, регіональному, бізнесовому.

Аналіз думок фахівців у галузі зовнішньоекономічної діяльності показав, що поняття «імпортозаміщення» має різні трактування, але принципово вони не відрізняються. У подальшому в цій роботі під імпортозаміщенням будемо розуміти «...процес вітчизняного виробництва конкурентоспроможних замінників імпортної продукції завдяки реалізації державної політики прогресивного структурного реформування, який дозволяє забезпечувати потреби внутрішнього ринку та збільшувати експорт товарів із високою доданою вартістю з метою збалансування торговельного балансу країни» [2, с. 11].

Світовий досвід свідчить, що успішне впровадження програм імпортозаміщення може бути досягнуто за умови дотримання низки базових принципів [3, с. 7-8], серед яких:

- державна підтримка, яка полягає у здійсненні політики гнучкого протекціонізму (пряме субсидування з бюджету, пільгове оподаткування для окремих підприємств, що впроваджують процес імпортозаміщення, різні митні ставки залежно від ступеня готовності продукту, а саме, нижчі - на імпорт сировини, технологій, вищі – на імпорт готових товарів тощо);

- сприйняття імпортозаміщення як перехідного етапу у процесі реструктуризації економіки, прискорення модернізації та розвитку нових напрямів у промисловості, становлення експортоорієнтованої моделі розвитку;
- здійснення імпортозаміщення в певній кількості галузей, які мають високий рівень технологічної готовності та достатньо розвинуту інфраструктуру;
- забезпечення зростання продуктивності праці та конкурентоспроможності продукції за рахунок інноваційної спрямованості здійснюваних виробничих, організаційних та інших заходів;
- відповідність імпортозаміщуючих товарів світовому техніко-економічному рівню аналогічних товарів.

Пріоритети політики імпортозаміщення визначаються за результатами аналізу частки продукції окремих галузей вітчизняної промисловості в структурі внутрішнього споживання, а також аналізу галузевої, географічної і товарної структури імпорту промислової продукції.

Основні пріоритети імпортозаміщення у промисловості мають полягати у наступному [3, с. 55-60]:

- захист вітчизняного ринку від нерівноправної конкуренції та неякісного імпорту, який загрожує економічній та екологічній безпеці держави, а також обмеження імпорту продукції, яка може виготовлятися в Україні, шляхом застосування спеціальних заходів відповідно до міжнародних договорів, угод і правил СОТ;
- стимулювання технологічного імпорту, передусім машин і обладнання, обмеження припливу морально застарілих технологій, активізація залучення іноземних інвестицій у вигляді нових технологій та інноваційного менеджменту;
- стимулювання внутрішнього виробництва і збуту продукції, що сприятиме наповненню внутрішнього ринку якісними товарами, відродженню та розширенню традиційних для України виробництв, збільшенню внеску промисловості у формування валової доданої вартості та зміцненню конкурентних позицій промислового комплексу України;
- розбудова фінансово-кредитних механізмів підтримки розвитку внутрішнього виробництва у промисловості, що дозволить підвищити ефективність руху грошових коштів, здійснити перерозподіл фінансових потоків у напрямку стимулювання імпортозаміщуючих виробництв;
- проведення дієвої державної політики підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів, активізації енергозбереження, сприяння інвестуванню енергетики, забезпечення економічно доцільного й технічно можливого росту питомої ваги власних енергетичних ресурсів, включаючи нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії, а також місцеві джерела палива та енергії, у формуванні паливно-енергетичного балансу країни для зниження енергоємності ВВП і зменшення залежності від імпорту енергоносіїв;

- удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку промисловості.

Узагальнюючи, можна зазначити, що впровадження політики імпортозаміщення у промисловості дозволить зменшити залежність від імпорту, поліпшити зовнішньоторговельний баланс країни, створити конкурентоспроможні виробництва, нові робочі місця, вирішити окремі соціальні проблеми тощо.

Література:

1. Динаміка платіжного балансу України: аналітична форма представлення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>
2. Мазаракі А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2012. – №6. – С. 5–15.
3. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України: аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2012. – 71 с.

Янченко Н.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Багрич К.О.,
студентка,
Харківський національний університет будівництва та архітектури,
м. Харків

ЯК ПРИСКОРИТИ ВИХІД ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ З КРИЗИ

На думку провідних українських економістів, рівень технологічного способу виробництва, що існує на вітчизняних промислових підприємствах, не відповідає критеріям, які встановлені для постіндустріального суспільства. За їх прогнозами, для досягнення вітчизняним технологічним укладом існуючого сьогодні в ЄС рівня потрібно 10-12 років. Забезпечити в цей період на основі науково-технічних досягнень української науки швидке і якісне відновлення активної частини основних фондів промислових підприємств нереально.

Прискорити вихід національної економіки із тривалої економічної кризи можливо за умови, якщо суб'єкти реального сектора економіки об'єктивно оцінять ступінь впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на стан свого підприємства й, потім, внесуть відповідні корективи в стратегію розвитку підприємства. Предметом експертної оцінки й, відповідно, дискусії повинні бути, на наш погляд, такі пріоритети:

1) співвідношення власних і позикових (закордонних) джерел у загальному обсязі фінансування інвестиційних проектів і програм, що мають метою якісне відновлення активної частини основних фондів;

2) величина нормативного рівня рентабельності економічної діяльності промислового підприємства, що дозволяє забезпечити як відновлення активної частини основних фондів, так і економічний і соціальний розвиток підприємства без нанесення шкоди навколишньому природному середовищу та здоров'ю населення;

3) рівні та співвідношення планованих показників росту продуктивності праці та росту номінальної заробітної плати працівників;

4) кількість і якість працівників, що вивільняються, заходи для їхнього залучення у виробничий процес.

Сучасна криза сформувала серед керівників промисловими підприємствами два різних підходи до стратегії розвитку підприємства.

Прихильники першого підходу не вносять істотних коректив у стратегію розвитку підприємства, не вивчають можливих варіантів залучення «дешевих і довгих грошей» або інших умов одержання якісно нового обладнання. І, головне, основним пріоритетом у стратегії розвитку таких підприємств (особливо, металургійних), залишається орієнтація на максимально можливий обсяг експорту своєї продукції.

Прихильники другого підходу намагаються запобігти істотному спаду обсягу реалізованої продукції і продовжити (а не «заморозити») реалізацію програм відновлення активної частини основних фондів або їхньої модернізації. Вони змогли:

1) відкоригувати стратегію розвитку підприємства, впровадити інвестиційні програми, що мають вигідні та надійні джерела фінансування;

2) розробити та реалізувати спільні інвестиційні проекти із іноземними інвесторами, зацікавленими купити у українських промислових підприємств квоту на викиди в атмосферу парникових газів. Такі проекти використовують нове обладнання та технології, які відповідають європейським стандартам. Якісно нове обладнання дозволяє істотно скоротити витрати енергетичних і матеріальних ресурсів і, відповідно, зменшити валові викиди в атмосферу та забруднення водних і земельних об'єктів;

3) вчасно забезпечити довгострокове (на 5-10 років), вигідне (не більше 6% річних) і етапне фінансування інвестиційних програм і пріоритетних проектів за рахунок фінансових ресурсів Європейського банку реконструкції та розвитку та інших міжнародних фінансових інститутів;

4) на альтернативній основі придбати нове обладнання у закордонних фірм на умовах відстрочення платежу або лізингу.

Світовий і вітчизняний досвід антикризового регулювання свідчить, що в системі антикризових заходів одним із ключових є відновлення активної частини основних фондів промисловості. Воно дозволяє розв'язати низку цільових завдань: знизити безробіття; збільшити обсяг надходження податків

до місцевого бюджету; підвищити рівень оплати найманих робітників; вирішити технологічні, економічні, екологічні і соціальні проблеми.

Література:

1. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник / О.С. Іванілов. – Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури. – Харків, 2007. – 704 с.
2. Іванілов О.С. Економіка підприємства: навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни / О.С. Іванілов, О.М. Таряник, А.Ю. Перетяцько. – Харків, 2007. – 303 с.
3. В пошуках ефективного керування / [В.М. Руссу, М.О. Пеструхов, К.Д. Жила та ін.]; під заг. ред. проф. Г.В. Ангелова. – Одеса: Аспект, 2002. – 292 с.

СЕКЦІЯ 2

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ЗАГРОЗИ ТА ВИКЛИКИ

**Калініченко Л.Л.,
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури,
м. Харків**

ТРАНСПОРТНИЙ ФАКТОР ЯК КРИТЕРІЙ РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ КРАЇНИ

Існуючі підходи до розміщення продуктивних сил недостатньо враховують значимість транспортних витрат у критеріях економічної ефективності.

Витрати на транспортування сировини і готової продукції до місць її споживання в багатьох випадках служать головним фактором, що впливає як на обсяг випущеної продукції, так і на радіус її поширення.

Інвестуючи значні кошти в будівництво або реконструкцію підприємств, інвестору доводиться враховувати з одного боку значимість транспорту, як засіб, що забезпечує господарські та економічні зв'язки всередині країни, так і зовнішньоекономічні зв'язки, з іншого – обмежені запаси провізної здатності транспортних магістралей на окремих етапах будівництва або реконструкції.

Створенню нових підприємств чи реконструкції існуючих передують науковий пошук оптимального поєднання обсягом випуску продукції, рівня спеціалізації і концентрації виробництва. Серед інших факторів неможливо не враховувати і транспортні витрати.

Дослідження впливу транспортних витрат має велике значення при виборі моделей, методів і алгоритмів вирішення перспективних завдань розміщення та розвитку галузей економіки країни.

Розміщення нових підприємств у економічних районах країни, освоєння потужностей яких і їх транспортування готової продукції спричинить значні транспортні витрати. Вирішення цієї задачі неможливе без використання математичних методів.

Багатоваріантність вибору між обсягом спеціалізації виробництва, концентрацією і кооперуванням, а також економією транспортних витрат на всіх стадіях виробничо-збутових операцій вимагають застосування спеціальних методів розрахунків.

У галузях з особливо значущим транспортним чинником методи лінійного програмування можуть виявитися недостатніми для обґрунтування

вибору оптимального розміщення виробництв, так як залежність питомих транспортних витрат від величини вантажопотоку не лінійні.

При розгляді лінійної залежності оптимальною вважається потужність підприємств, при якій транспортні витрати на доставку одиниці продукції від підприємства до місця споживання за рахунок збільшення середньої відстані перевезення не перевищують зниження витрат на виготовлення продукції.

$$\Delta Z \geq T, \quad (1)$$

де ΔZ – зниження витрат на виробництво продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва;

T – додаткові транспортні витрати за рахунок збільшення радіуса транспортування готової продукції.

Приведені витрати за весь життєвий цикл підприємства, що випускає певну продукцію можна визначити за формулою:

$$\sum_n^k Z_{pr} = \sum_n^k (E_n + TR_{cp}) \quad (2)$$

де Z_{pr} - приведені витрати на транспортування продукції;

E_n – постійна частина транспортних витрат (вантажно-розвантажувальні, тара, реквізит);

T – приведені витрати на перевезення одиниці продукції;

R_{cp} – середній радіус перевезення в км.

У тих галузях, де витрати на транспорт значні, для вибору оптимального завантаження виробничих потужностей, слід використовувати методи нелінійного програмування.

Численні дослідження виявили, що питомі ваги транспортних витрат у сумі витрат на виробництво і транспортування самі по собі показова і що значення мають співставлення різниці транспортних і виробничих витрат.

Зустрічаються випадки, коли транспортний фактор при виборі розміщення продуктивних сил :

а) не впливає на вибір територіального розміщення об'єктів;

б) істотно впливає на розміщення підприємств в територіальному аспекті, але не впливає на вибір обсягу продукції;

в) суттєво впливає на виробничу програму і на транспортно-економічні зв'язки між учасниками ринкових відносин.

Отже, розглядаючи задачі оптимального розміщення продуктивних сил в економічних районах країни, слід приділити особливу увагу структурі транспортних витрат і враховувати їх у загальній сумі витрат.

Карпінський Б.А.,
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та менеджменту
Горбачевська О.В.,
аспірант,
Львівський національний університет ім. Івана Франка,
м. Львів

ОЦІНЮВАННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ ІНТЕГРОВаних ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР УКРАЇНИ

Тенденції розвитку фінансової глобалізації на сучасному етапі обумовлюють кількісні та якісні зміни в системі організації та фінансового управління суб'єктів господарювання. Як наслідок, останні активно впливають в інтеграційні процеси на національному та міжнародному рівнях, забезпечуючи тим появу нових елементів інтегрованих підприємницьких структур. Означене пояснюється вагомими позиціями даних структур на фінансовому ринку: як з позиції стійкості так і ефективності, конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості.

У зв'язку з цим актуальною проблематикою сучасних наукових досліджень є розгляд і удосконалення фінансового механізму формування інтегрованих підприємницьких структур в Україні, зокрема в частині оцінювання синергетичного ефекту від їхньої взаємодії.

Відаючи належне науковим напрацюванням в області інтеграційної взаємодії господарюючих суб'єктів, зазначимо, що питання виділення синергетичного ефекту в інтегрованих підприємницьких структурах є достатньо складним, мало дослідженим і потребує подальшого наукового розвитку. Зокрема, нині пріоритетними є дослідження у напрямі корпоративного інтеграційного розвитку на засадах синергетичного ефекту.

Об'єктивно, що завершальним етапом формування інтегрованої підприємницької структури є оцінювання фінансової взаємодії її елементів. Стабільний фінансовий розвиток значною мірою забезпечується фінансовим механізмом формування та діяльності інтегрованих підприємницьких структур (ІПС). В даному аспекті дослідження, *фінансовий механізм інтегрованої підприємницької структури* – це послідовність фінансових дій, спрямованих на досягнення цілей всіх рівнів її управління, а його ефективність – це досягнення цих дій, розвиток даної як цілісної системи та кожного її учасника.

Основною перевагою інтеграції суб'єктів господарювання в ІПС є отримання позитивного, стабільного синергетичного ефекту. Саме заради отримання синергії в результаті об'єднання різнорідних капіталів та ресурсів і формуються дані структури.

Синергетичний ефект в системі фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур – це додаткові фінансові та конкурентні переваги, які отримують такі підприємницькі структури на відміну від організацій, які діють відокремлено, насамперед за рахунок оптимізації взаємодії методів та

інструментів; нормативного, правового та інформаційного забезпечення (характерних для фінансового механізму ІПС), забезпечуючи тим оптимальність досягнення фінансових мотивів і цілей інтеграції.

Виходячи з аналізу наукових напрацювань у сфері інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання та можливостей сучасного статистичного забезпечення, можливо зробити висновок, що оцінювання ефективності фінансового механізму формування ІПС висуває синергію в якості одного з найбільш інформативних і перспективних наукових напрямів дослідження. Синергетичний ефект та вміння його досягати стає одним з найважливіших конкурентних переваг спільної діяльності ІПС. З погляду фінансового менеджменту, синергія створює передумови для зростання конкурентоспроможності та ефективності даних структур, розглядається як критерій результативності, якості управлінських та фінансових рішень. Деталізуємо вищевикладені положення.

Так, з фінансової позиції цільові характеристики синергетичного ефекту можна описати такими змінними: зростання вартості компанії, оптимізація цін і обсягів виробництва, зростання доходів і прибутку, зниження витрат, оптимізація податків, мінімізація ризиків діяльності. На основі аналізу вищевказаних характеристик очевидна логіка кореляції синергії та ефективності формування та функціонування ІПС. Ефективність відображає досягнення поставлених цілей з найменшими витратами, а синергія – властивість діяльності, яка забезпечує досягнення запланованих результатів шляхом задіявання організаційних переваг, що дозволяє отримати додатковий фінансовий результат. Синергетичний підхід доцільно використовувати як при визначенні ефективності фінансового механізму ІПС загалом, так і різних бізнес-напрямів їхньої діяльності зокрема.

Пропонована авторами система оцінювання синергетичного ефекту фінансового механізму ІПС полягає у аналізі ряду етапів (рис.).

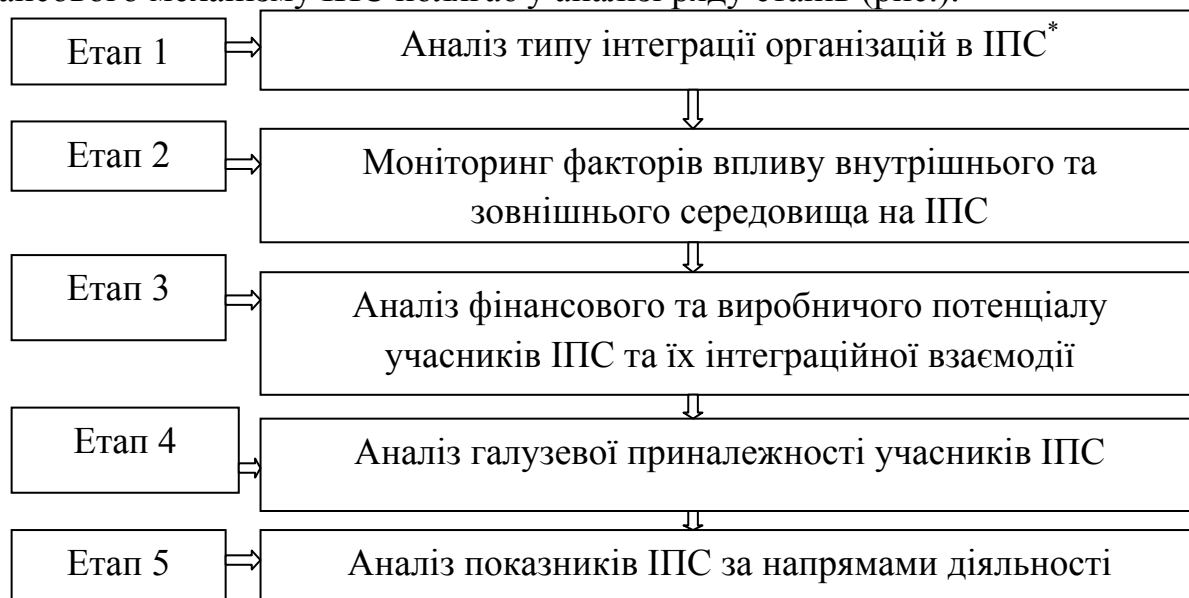


Рис. – Інтегральний підхід до оцінювання синергетичного ефекту фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур

Джерело: власна розробка авторів.

Враховуючи, що найбільш типовими характеристиками синергетичного ефекту з фінансової точки зору є зниження витрат, збільшення доходів, нами означено основні показники, що обумовлюють в більшій чи меншій мірі прояв синергетичного ефекту в основних галузях формування та функціонування ІПС України (табл.).

Таблиця

Апаратно-фінансовий інструментарій щодо оцінювання сприяючих чинників отримання синергетичного ефекту в системі фінансового механізму ІПС України за галузевим розподілом

| Галузь економіки | Сприяє | |
|--|---|---|
| | збільшенню доходів | зниженню витрат |
| <i>Металургійна, вугільна, нафтова промисловість</i> | <ul style="list-style-type: none"> - зростання питомої ваги ринку; - доступ до нових ринків збуту; - розширення номенклатури виробів | <ul style="list-style-type: none"> - ефект масштабу; - економія на розробках, купівлі нових технологій, розвідці родовищ; - обмін цінним досвідом і знаннями |
| <i>Хімічна промисловість</i> | <ul style="list-style-type: none"> - використання передових нововведень; - виробництво нових видів продукції та «зняття вершків» на ринку | <ul style="list-style-type: none"> - злиття дослідницьких центрів, взаємодоповнюваність в наукових розробках; - економія на витратах виробництва «дублюючих» товарів; |
| <i>Банківська діяльність, страхування</i> | <ul style="list-style-type: none"> - зростання питомої ваги ринку; - зростання клієнтської бази, в т.ч. корпоративних клієнтів; - розширення спектру послуг; - об'єднання фінансових ресурсів | <ul style="list-style-type: none"> - усунення дублюючих функцій та посад; - об'єднання брендів, продуктів; - обмін досвідом |
| <i>Телекомунікації</i> | <ul style="list-style-type: none"> - зростання питомої ваги ринку; - надання нових видів послуг; - зростання кількості абонентів | <ul style="list-style-type: none"> - ефект масштабу; - усунення дублюючих функцій та операцій |
| <i>Сфера обслуговування</i> | <ul style="list-style-type: none"> - стабільний приплив клієнтів; - зростання кількості торгових точок; - розширення спектру супутніх послуг | <ul style="list-style-type: none"> - знижка на великі партії закупівель; - поділ витрат на рекламу між учасниками об'єднання; - зниження витрат на збут |
| <i>ЗМІ</i> | <ul style="list-style-type: none"> - створення продуктів з високим рейтингом; - зростання кількості глядачів / слухачів / читачів. | <ul style="list-style-type: none"> - усунення дублюючих функцій та операцій. |

Джерело: власна розробка авторів.

Вважаємо, що використання запропонованого апаратно-фінансового інструментарію оцінювання сприятиме прийняттю якісних управлінських та фінансових рішень менеджментом, набуття інтегрованими підприємницькими структурами конкурентних переваг та інвестиційної привабливості як на національному, так і міжнародних ринках, обумовлюючи тим їх прибутковість та зростання фінансових поступлень у бюджет держави.

Шаповал В.А.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Кравченко Я.О.,
магістрант,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
м. Дніпропетровськ

ІНТЕГРАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНО ВІДДАЛЕНИХ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПІДРОЗДІЛІВ ПІДПРИЄМСТВА ХОЛДИНГУ

Сучасні тенденції в політичній, економічній та соціальній сферах України створюють нові умови здійснення господарської діяльності. Прикладами цього є вимушене, з об'єктивних обставин, переміщення хед-офісів компаній до нового місця розташування, а також територіальна віддаленість їх функціональних підрозділів (департаментів). Цей процес ставить перед керівництвом підприємств завдання стосовно кадрового забезпечення діяльності, внесення змін до організації взаємодії управлінських служб для забезпечення ефективного управління. Подібні виклики також можуть бути актуальними для компаній, які під час диверсифікації власного бізнес-портфелю оновлюють географічну мережу асоційованих підприємств або ділових партнерів.

В теорії менеджменту наголошується, а практикою управління підприємствами підтверджується доцільність заходів, спрямованих на забезпечення єдності діяльності колективу підприємства для досягнення спільних цілей. Така єдність, враховуючи особливості вертикального та горизонтального розподілу праці на конкретному підприємстві досягається завдяки інтеграції, методи якої визначаються менеджментом підприємства та відповідно формують його корпоративну культуру. Необхідною умовою інтеграції є наявність ефективних комунікацій між суб'єктами різних підрозділів підприємства. В цьому питанні виникає інтерес до налагодження взаємодії в компанії, яка обслуговує асоційовані підприємства холдингу, а її структурні елементи (управлінські підрозділи) є територіально віддаленими.

Дослідження здійснено на прикладі вертикально-інтегрованого холдингу

ПАТ «Донецька паливно-енергетична компанія» (далі – ДТЕК), яка здійснює управління групою компаній з видобування та збагачення вугілля, видобування нафти та газу, генерації, продажу та постачання електроенергії [1]. В складі холдингу утворені спеціалізовані компанії, які надають специфічні послуги асоційованим виробничим підприємствам. Наприклад, послуги з функцій, що не стосуються основного виробничого процесу надає ТОВ «ДТЕК Сервіс», яке задовольняє потреби підприємств ДТЕК в транспортному обслуговуванні, охороні, ІТ-супровіді, обслуговуванні та експлуатації офісних будівель тощо [2]. Завдяки ТОВ «ДТЕК Сервіс» виробничі підприємства групи концентрують увагу на завданнях інноваційного розвитку підприємства та конкурентоспроможності продукції. При цьому, управління холдингом та системою аутсорсингових послуг здійснюється в умовах територіальної віддаленості як самих підприємств, так й підрозділів аутсорсингових компаній. Таким чином, є потреба інтеграції персоналу підприємств холдингу.

На сьогодні в науковій літературі по-різному розглядають значення інтеграції, зокрема роблять акцент на якості комунікацій між елементами системи (підприємство), які на сучасному етапі розвитку слід формувати з використанням інформаційних технологій. Протилежним інтеграції поняттям є дезінтеграція, яка є причиною зниження ефективності роботи підприємства в цілому. На фоні останніх подій в Україні ТОВ «ДТЕК Сервіс» саме зіткнулося з проблемою дезінтеграції, оскільки з початку утворення ТОВ «ДТЕК Сервіс» та за час його функціонування в м. Донецьк апарат управління та департаменти (департамент з правового забезпечення, департамент бухгалтерського обліку та звітності, департамент ІТ-інфраструктури, проектний офіс тощо) компанії розташовувались в одній офісній будівлі. ТОВ «ДТЕК Сервіс» забезпечує ефективну роботу різноманітних об'єктів (готелів, гуртожитків, баз відпочинку, дитячих оздоровчих закладів, спорткомплексів, санаторіїв тощо) кількістю до 60 одиниць. Керівництво подібними об'єктами не здійснюється кожним асоційованим з холдингом підприємством в межах власних програм диверсифікації виробництва для підвищення ефективності використання існуючих основних засобів як бізнес-активів [3]. Отже, географічне розташування цих об'єктів (активів та споживачів ТОВ «ДТЕК Сервіс») – територія всієї України. Внаслідок воєнних подій на сході України хед-офіс ТОВ «ДТЕК Сервіс» вимушений був змінити місце розташування, зокрема виникла проблема територіальної віддаленості функціональних підрозділів (18 департаментів зосередженні в трьох містах – м. Київ, м. Запоріжжя, м. Павлоград). На фоні цього значно збільшилась кількість відряджень персоналу ТОВ «ДТЕК Сервіс», оскільки потрібно не тільки виїжджати на об'єкти, а й взаємодіяти функціональним підрозділам ТОВ «ДТЕК Сервіс». Залежно від віддаленості маршруту відрядження обирається спосіб пересування, що визначає комфортабельність умов діяльності персоналу ТОВ «ДТЕК Сервіс». Тенденція до збільшення частоти та кількості відряджень в 2014-2015 рр. сприяла збільшенню витрат на використання альтернативних способів

комунікацій: послуг кур'єрської служби, обладнання систем зв'язку. Окрім цього, територіальна віддаленість вплинула на суттєве збільшення плинності кадрів, яка не компенсувалась трудовою міграцією персоналу, а тому виникла необхідність розробки способів швидкої адаптації новачків в колективі підприємства. Отже, в питанні інтеграції територіально віддалених функціональних підрозділів можна виокремити технічний та людський чинники, які потребують дослідження та врахування.

Для покращення взаємодії підрозділів ТОВ «ДТЕК Сервіс» створений департамент технічної підтримки, який займається підтримкою засобів зв'язку, а також, разом з новаторським відділом ДТЕК, поступово реалізує введення електронного документообігу. Тому, інтеграція персоналу функціональних підрозділів підприємства може бути реалізована в межах існуючих програм підвищення інноваційної активності персоналу, зокрема під час роботи в міжфункціональних креативних групах щодо покращення умов праці. Прояв ініціативи від працівників позитивно впливатиме на відносини між ними, їх вмотивованість, а тому й на результати діяльності підрозділів.

Територіальна віддаленість підрозділів обумовлює стан особистих ділових контактів працівників. З результатів анкетування працівників підрозділу ТОВ «ДТЕК Сервіс» визначено, що більша кількість працівників має вік від 20 до 40 років (75%): їм легко знайти спільну мову при вирішенні ділових завдань; їх адаптація на робочому місці відбувається швидше, оскільки вони мають майже однакові цінності та погляди. Переважна більшість респондентів (76%) оцінюють робочу атмосферу як посередню, а інша частина (24%) – вважають мікроклімат гарним. Отже, в посередній робочій атмосфері та при територіальній віддаленості підрозділів буде складно інтегрувати діяльність персоналу різних функціональних підрозділів (департаментів). Саме на залежність ефективності виконання безпосередніх завдань працівників підприємства від територіальної віддаленості вказали 70% опитуваних. Для ділового спілкування більшість респондентів надає перевагу корпоративному телефонному зв'язку (85%), як мобільному так і стаціонарному, і всього (15%) віддають перевагу особистій зустрічі. Отже, значна відстань між підрозділами ТОВ «ДТЕК Сервіс» (різні міста) негативно впливає на взаємовідносини між працівниками: з'являється невпевненість і дискомфорт у спілкуванні, яка не компенсується частотою спілкування за допомогою технічних засобів.

Вирішення наведених проблем запропоновано здійснити із використанням способів формування корпоративної культури: 1) структурування процесу формування між особових відносин з урахування трьох етапів адаптації нового персоналу (новачок; досвідчений фахівець; експерт); 2) вдосконалення технічних засобів зв'язку (відео-спілкування); 3) проведення позапланових тренінгів та семінарів.

Таким чином набули подальшого розвитку методичні засади вибору способів інтеграції функціональних підрозділів з урахуванням їх територіальної віддаленості, географічного розташування клієнтів підприємства та входження

разом з клієнтами до одного вертикально-інтегрованого холдингу.

Література:

1. ДТЕК. Наш бізнес [Електронний документ]. – Режим доступу: http://www.dtek.com/uk/our-operations#.Vuu9_9KLRiw
2. ДТЕК Сервіс [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.dtek.com/uk/corporate-social-responsibility/employee-welfare/dtek-service#.VuLEwn2LRiw>
3. Шаповал В.А. Підвищення ефективності використання основних фондів гірничо-збагачувальних комбінатів шляхом диверсифікації виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / В.А. Шаповал. – Д.: Нац. гірн. ун-т, – 2003. – 18 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=DOC/2003/03svasdv.zip

Король Г.О.,
кандидат економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту
Ізвєкова І.М.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗДЕФЕКТНОГО ВИРОБНИЦТВА І ПОКАЗНИКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Існуюча на підприємствах машинобудування система контролю якості продукції забезпечує персоніфікацію відповідальності за брак, але при відшкодуванні втрат від браку основним виробничим персоналом результати цього контролю, як правило, не враховуються, що спричиняє додаткові витрати та погіршує фінансові результати роботи підприємства.

В роботах [1, 2] запропоновано удосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення бездефектного виробництва, що передбачає зменшення витрат підприємства за рахунок справедливого відшкодування втрат від браку та підвищення на цій основі дієвості системи мотивації виробничого персоналу. В цих роботах розроблено управлінські процедури запобігання втрат від браку в результаті контролю виконаних кожним робітником технологічних операцій, що є підставою для відшкодування ним втрат від браку. Таким чином встановлюється персональна

відповідальність робітників за допущення браку на основі визначення розміру втрат від браку, що підлягають відшкодуванню винуватцями, шляхом обліку усіх втрат, що були понесені підприємством до моменту виявлення цього браку та в процесі його виправлення з урахуванням складності виправлення браку.

Впровадження запропонованого механізму забезпечення бездефектного виробництва проводилося на одному з великих машинобудівних підприємств Придніпров'я. Очевидно, що скорочення витрат у будь-якому виробництві впливає на показники роботи підприємства в цілому. Такі загальні показники економічної ефективності, як індекс дохідності (прибутковості), період окупності інвестицій у реалізацію проекту та інші у даному випадку розраховувати недоречно, оскільки отримані результати від застосування зазначеного механізму суттєво перевищують капітальні витрати на його впровадження. Значення ж таких показників, як обсяг і собівартість реалізованої продукції, валовий і балансовий прибуток, продуктивність праці основного виробничого персоналу, трудомісткість і зарплатомісткість продукції, а також рентабельність продажу, визначалися виходячи з припущення, що дія зазначеного механізму розповсюджується не тільки на один з видів продукції, як у вищенаведених роботах, а на всі види продукції, що випускаються підприємством.

Обсяг і собівартість реалізованої продукції визначалися за фактичними даними роботи підприємства за звітний період на підставі фінансової звітності. Валовий прибуток без урахування та з урахуванням дії організаційно-економічного механізму забезпечення бездефектного виробництва визначався як різниця відповідного обсягу реалізованої продукції та її собівартості. Розрахунок балансового прибутку, який отримало б підприємство при неврахуванні впливу дії зазначеного механізму забезпечення бездефектного виробництва, здійснювався з урахуванням: зміни валового прибутку підприємства, понесених збитків підприємством від випуску бракованої продукції, яка підлягає і не підлягає виправленню, зміни суми податку на прибуток.

Впровадження зазначених пропозицій ніяк не вплинуло на вартість основних засобів підприємства, нематеріальні активи ж збільшилися на суму одноразових витрат, пов'язаних з розробкою та внесенням змін до існуючого програмного забезпечення розрахунків заробітної плати.

Розрахунок матеріальних витрат, які б понесло підприємство при неврахуванні впливу дії зазначеного механізму, передбачає збільшення їх на розмір матеріальних витрат, що були понесені при допущенні невірної деталі або складальної одиниці, скоригованих на вартість брухту. Це обумовлено тим, що матеріальні витрати, понесені внаслідок допущення невірної деталі, при застосуванні організаційно-економічного механізму забезпечення бездефектного виробництва відшкодовуються винуватцями.

Витрати на оплату праці основного виробничого персоналу без урахування дії удосконаленого механізму забезпечення бездефектного

виробництва відрізняються від фактичних витрат за звітний період на суму відшкодування втрат від браку, стягнутих зі всіх робітників підприємства, з вини яких він виник. Чисельність основного виробничого персоналу та фонд його робочого часу при впровадженні організаційно-економічного механізму забезпечення бездефектного виробництва не змінюється.

Якщо узагальнити результати порівняльного аналізу показників підприємства, яке розглядається, за умов застосування організаційно-економічного механізму забезпечення бездефектного виробництва та без урахування його дії, можна зробити висновок, що всі показники підприємства покращилися внаслідок впровадження розроблених пропозицій.

Так, розрахунки показали, що обсяг реалізованої продукції збільшився більше як на 3 млн грн, при цьому собівартість реалізованої продукції знизилася на 2,7 млн грн. Ці зміни вплинули на розмір як валового, так і балансового прибутку, які збільшилися відповідно на 7 та на 82 відсотки. Крім того, позитивним є зменшення матеріальних та витрат на оплату праці основного виробничого персоналу підприємства. Внаслідок цих позитивних змін продуктивність праці основного виробничого персоналу збільшилась на 4,65 тис. грн/особу, що складає 1,40%, а зарплатомісткість продукції навпаки зменшилась на 9,09%. Внаслідок збільшення обсягу реалізованої продукції за рахунок скорочення кількості бракованої продукції зменшилась й технологічна трудомісткість на 0,04 людино-годин/тис. грн, тобто на 1,23%. Одним з найвагоміших підтверджень результативності впровадження розроблених пропозицій в умовах реального підприємства є підвищення рентабельності продажу майже на 80%.

Література:

1. Извекова І.М. Мотивація на підприємствах машинобудування та її інформаційне забезпечення / І.М. Извекова, Г.О. Король, Ю.О. Распопова // Академічний огляд. Економіка та підприємництво. – 2010. – №2. – С. 90–95.
2. Извекова І.М. Стимулювання персоналу підприємства машинобудування до забезпечення якості продукції / І.М. Извекова // Проблеми реалізації науково-творчого потенціалу молоді: пошуки, перспективи: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. (17 лют. 2012 р.). – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2012. – С. 50–52.

Малюк О.С.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

В складних економічних та політичних умовах, які протягом останніх років спостерігаються в Україні, обсяги промислового виробництва продукції щороку скорочуються. Загальне скорочення обсягу промислової продукції у 2015 році склало 13,4% відносно рівня 2014 року, та 23,5% відносно рівня 2013 року [1]. Найбільше скорочення обсягів виробництва спостерігається в таких важливих для держави галузях промисловості як машинобудування (близько 30%); металургія (27%), зокрема, виробництво трубної продукції (43%); хімічна промисловість (19,5%), тощо [1].

Ситуація загострюється низьким рівнем технічного та технологічного стану промислових підприємств. За офіційними даними Держкомстату, рівень зносу основних виробничих засобів більшості промислових підприємств досяг критичного рівня. Наслідком такого стану, крім зниження обсягів виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, підвищення витрат на виробництво продукції, зростання кількості виробничих аварій, що становить суттєву загрозу для безпеки як працівників підприємств, так і суспільства в цілому.

З огляду на вище зазначене, особливої актуальності набуває розробка та обґрунтування таких заходів, що дозволять підвищити технічний рівень та безпеку промислових підприємств зважаючи на існуючі економічні умови.

Проведений аналіз сучасних підходів до забезпечення скорочення рівня зносу основних засобів, підвищення надійності роботи та безпеки промислових підприємств показав, що більшість з них потребують залучення суттєвих обсягів інвестування, що у теперішніх умовах вкрай складно реалізувати [2,3]. Тому, сьогодні одним з основних шляхів вирішення даної задачі є підвищення ефективності роботи існуючого парку устаткування промислових підприємств шляхом оптимального використання витрат, виділених на його технічне обслуговування та ремонт.

Слід зазначити, що згідно офіційних даних Міністерства промислової політики України, частка витрат на ремонти і технічне обслуговування устаткування промислових підприємств складає близько 5% загальної величини операційних витрат [4]. За умови оптимального розподілення даних коштів, на думку експертів, цілком можливо досягти послідовного зниження рівня зносу устаткування промислового підприємства та підвищити його надійність та безпеку.

Дослідження сучасних підходів до організації технічного обслуговування та ремонтів виробничого обладнання промислових підприємств дозволило зробити висновок, що більшість з них ґрунтується на комп'ютерній обробці даних моніторингу поточного технічного стану устаткування підприємства, прогнозуванні можливості його відмови та очікуваних наслідків, у випадку виходу з ладу. Оптимізація розподілу коштів за статтею «технічне обслуговування та ремонт» відбувається на основі оперативної та достовірної інформації про реальний стан устаткування, його вплив на надійність роботи підприємства, пріоритетність проведення ремонту, технічні характеристики, ступінь зносу, тощо.

Внаслідок реалізації сучасних підходів до організації технічного обслуговування та ремонтів виробничого обладнання промислових підприємств відбувається послідовне зростання технічного рівня устаткування промислового підприємства, що призводить до зростання його надійності, безпеки, тощо.

Сучасні підходи до планування ремонтів та технічного обслуговування устаткування реалізовані у таких програмних продуктах, як RCM (Reliability Centered Maintenance), RMIS (Risk Management Information System), APM (Asset Performance Management), тощо та апробовані провідними світовими компаніями, лідерами промислової галузей. Їх застосування призводить до скорочення поточних витрат на ТОіР промислових підприємства на 20% і більше (за рахунок скорочення витрат по малозначних об'єктах) при збереженні існуючого рівня надійності устаткування та зниженні вірогідності настання тривалої зупинки виробництва. Втім, за умови браку інвестиційних ресурсів на оновлення основних засобів українських промислових підприємств, зекономлені кошти доцільно використовувати для підвищення існуючого рівня надійності устаткування. Це дозволить без залучення значних додаткових інвестиційних ресурсів послідовно підвищити рівень надійності устаткування промислових підприємств, знизити рівень зносу основних засобів, підвищити фактичний час роботи устаткування та обсяги виробництва промислової продукції, що є вкрай важливим для економіки України.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Сомова Л.И. Роль технологического менеджмента в повышении эффективности производственной деятельности субъектов хозяйствования / Л.И. Сомова, В.С. Кирилук, Е.С. Яловенко // Новая экономика. Спецвыпуск. – 2014. – С. 293–296.
3. Цимбалюк О. В. Обґрунтування експертно-аналітичної системи моніторингу технічних ризиків / О. В. Цимбалюк // Економічний вісник НГУ. – 2013. – № 4. – С. 53–61.

4. Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>

Летуча О.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри політекономії

Летуча А.А.,
студентка,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ КРИЗОГЕННИХ НЕСТАБІЛЬНОСТЕЙ

Системна кризогенна неадекватність розвитку національної економіки зумовлює необхідність перегляду стратегій розвитку підприємств металургійного комплексу, формування ідеології постіндустріалізації, що спиралася б на сучасні механізми використання існуючого потенціалу для забезпечення сталого економічного розвитку України. А це вимагає переходу до нової парадигми управління металургійними підприємствами на основі формування національної моделі антикризового розвитку.

Вирішення екологічних, економічних і соціальних проблем вимагає пошуку нових підходів до формування стратегії розвитку металургійних підприємств, імперативами якої стануть: створення конкурентних переваг, адаптація до негативного впливу навколишнього середовища, забезпечення прибутковості та балансу між зовнішніми вимогами та внутрішніми можливостями.

Альтернативні підходи щодо особливостей, критеріальних ознак і наслідків впровадження стратегій виходу промислових підприємств з кризи досліджували І.А. Бланк, В.Р. Веснін, О.С. Віханський, П.В. Забелін, Н.К. Моїсеєва, А.Н. Петров, Г. Мінцберг, Б. Річарсон, Р. Річарсон, В. Хорн [1, с. 29-59]. З тими чи іншими варіаціями у працях провідних економістів стратегії розвитку підприємств ототожнюються з системою норм і правил розробки та прийняття стратегічних рішень, що визначають майбутній стан організації у періоди спаду відповідно до концепції довгих хвиль М.Д. Кондратьєва, аналізу процесу економічного розвитку Й. Шумпетера, теорії технологічних укладів С.Ю. Глаз'єва, схем еволюції макроекономіки В.І. Маєвського [2, с. 145-151]. Але ці гіпотези не аргументують важливий феномен обґрунтування ефективної стратегії розвитку металургійного підприємства в умовах національної кризи. Аналіз літературних джерел свідчить, що основною метою розвитку металургійного комплексу є

забезпечення зростаючого попиту на металопродукцію необхідної номенклатури, якості і обсягів поставок на внутрішній та на світовий ринки на основі активізації інноваційного оновлення галузі, підвищення її економічної ефективності, екологічної безпеки, ресурсного та енергетичного збереження, конкурентоспроможності продукції та сировинного забезпечення [3, с. 69-71]. Слід зазначити, що оптимальна стратегія розвитку металургійного підприємства забезпечить тривкий конкурентний розвиток і створить організаційно-економічні умови для успішного його функціонування. Для формування стратегії розвитку підприємств металургійного комплексу України доцільно застосовувати такий інструмент як SWOT-аналіз, що дає можливість оцінки впливу факторів макро- та мікросередовища на функціонування суб'єкта господарювання.

Сукупний вплив факторів макро- та мікросередовища підприємства оцінюють за коефіцієнтами впливу цих факторів. Якщо значення коефіцієнтів впливу цих факторів додатне: від 0 до 0,35 – нейтральний вплив, від 0,35 – до 0,50 сприятливий вплив, від 0,50 до 1,00 – позитивний вплив. Якщо значення коефіцієнта від'ємне: від 0 до 0,35 – негативний вплив, від 0,35 до 0,50 – загрожуючий вплив, від 0,50 до 1,00 – знищуючий вплив. За результатами комплексного аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств металургійного комплексу та відповідно до реалій розвитку національного ринку найбільш ефективною стратегією є стратегія інтегрованого зростання, що спрямована на утворення умов для економічного зростання підприємства за рахунок придбання, утворення або підсилення контролю за структурами, відповідальними за постачання. Завдяки таким діям стабілізується або захищається стратегічно важливе джерело постачання, зменшується залежність від постачальників, стабілізуються ціни на продукти та послуги підприємства.

Для реалізації зазначеної стратегії розвитку металургійних підприємств в умовах подолання наслідків кризогенних нестабільностей рекомендується:

- нарощування обсягів виробництва та розширення асортименту металопродукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності;
- модернізація виробничого процесу;
- впровадження політики зменшення витрат підприємства;
- співпраця з потенційними замовниками металу для максимально точного визначення рівня технічних та технологічних вимог до продукції;
- зниження ризиків з постачання основної сировини та матеріалів;
- залучення додаткових інвестиційних ресурсів.

Запропонована стратегія дозволяє визначити перспективу розвитку підприємств металургійного комплексу України, вдосконалити систему стратегічного управління, збільшити ефективність їх роботи, підвищити конкурентоспроможність продукції, покращити фінансово-економічні результати діяльності.

Література:

1. Волошин В.С. Финансово-экономический кризис в Украине: пути выхода [Текст] / В.С. Волошин, Н.Г. Белопольский. – Мариуполь: Рената, 2009. – 60 с.
2. Молдован О.О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України [Текст] / О.О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2(11). – С.145–151.
3. Нечаєва І.А. Інвестиційний розвиток: поняття, зміст та форми [Текст] / І.А. Нечаєва // Теорія і практика сучасної економіки: матеріали X міжнародної науково-практичної конференції. У 2 т. Том 2 / відповідальний редактор Хомятов В.І. – Черкаси: ЧДТУ. – 2009. – С. 69–71.

Пономаренко Р.В.,
головний бухгалтер,
ПАТ «Нікопольський завод феросплавів»,
м. Нікополь
Письменна О.О.,
асистент кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ДІЇ ЕФЕКТУ МАСШТАБУ В УМОВАХ ФЕРОСПЛАВНОГО ВИРОБНИЦТВА

Конкурентоспроможність підприємства формується як інтегральна оцінка багатьох факторів: якості продукції, відповідності міжнародним стандартам, рівнем цін та затребуваності на ринку, рівнем техніко-технологічної бази, станом економічної безпеки і фінансово-економічного розвитку, прогресивністю управлінських підходів, що використовуються тощо. Для промислового підприємства рівень конкурентоспроможності в значній мірі залежить від його здатності забезпечити оптимальний рівень виробничих витрат, що чинять прямий вплив на фінансові результати та обумовлюють здатність підприємства до сталого розвитку.

Оптимізація витрат в свою чергу залежить від структури виробництва, технічної оснащеності підприємства, прогресивності технологічних процесів, питомих витрат ресурсів та цін на них.

Об'єктом дослідження є ПАТ «Нікопольський завод феросплавів», що є лідером галузі у виробництві силіко- та феромарганцю [1].

Основною продукцією ПАТ «НЗФ» є феросплави: феросилікомарганець та феромарганець (високо- та середньовуглецевий). Крім основної продукції,

завод виробляє близько 50 марок різних флюсів, агломерат, марганцеві лігатури, щєбінь різних фракцій, електродну масу тощо [2].

Структура виробничих витрат за основними видами продукції підприємства об'єктивно тотожна структурі виробництва: витрати на виробництво феромарганцю (ФМн) займають лише 4% від сукупних виробничих витратах в 2013-2014 рр. (рис. 1).

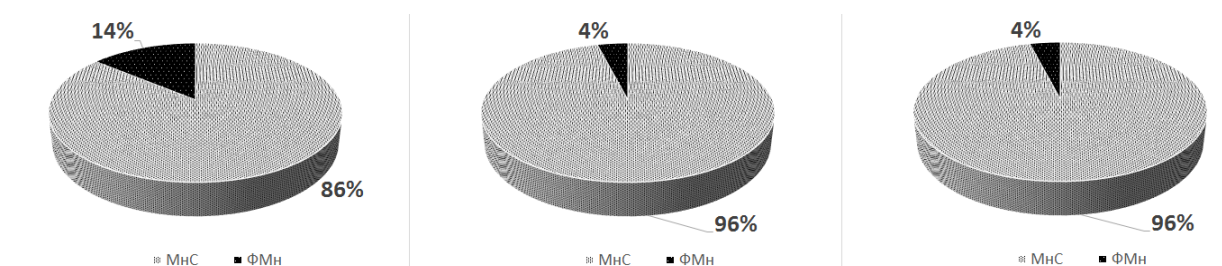


Рис. 1 – Структура виробничих витрат за видами продукції (2012-2014 роки (зліва направо))

Аналіз складу виробничих витрат за статтями калькуляції по роках дозволяє визначити ті види ресурсів, які найбільш суттєво впливають на загальний рівень витрат (таблиця 1).

Таблиця 1

Структура виробничих витрат ПАТ «НЗФ»

| Стаття витрат | Частка, % | | |
|---|-----------|-------|-------|
| | 2012 | 2013 | 2014 |
| Сировина та основні матеріали (за вирахуванням відходів та браку) | 65,8 | 55,1 | 63,8 |
| Прямі витрати по переробці: | 24,6 | 30,7 | 27,2 |
| в т.ч. електроенергія технологічна | 23,5 | 29,4 | 26,0 |
| Загальновиробничі витрати | 9,6 | 14,2 | 9,0 |
| Разом виробничі витрати | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

При виробництві основної продукції на підприємстві використовуються різні варіанти поєднання сировини, що з одного боку впливає на якісні показники готової продукції, а з іншого - призводить до різних витрат за статтями «Сировина та матеріали» та комплексною статтею «Витрати за переробкою». Також слід зауважити, що якісні характеристики сировини впливають на виникнення додаткових витрат на доопрацювання руди (її агломерацію).

В структурі статті «Прямі витрати по переробці» найбільш вагомою складовою є витрати електроенергії технологічної – більше 95%. Значення витрат за цією статтею суттєво залежить від типу тарифу (звичайний або

зонний), що використовує підприємство. Використання зонного тарифу призводить до зростання витрат на електроенергію в години піків та полу піків. В таких умовах загальна сума витрат підприємства зі зміною обсягу виробництва змінюється нелінійно. Обумовленість загальної питомої собівартості товарної продукції обсягами виробництва в натуральному вимірі наведена на рис. 2.

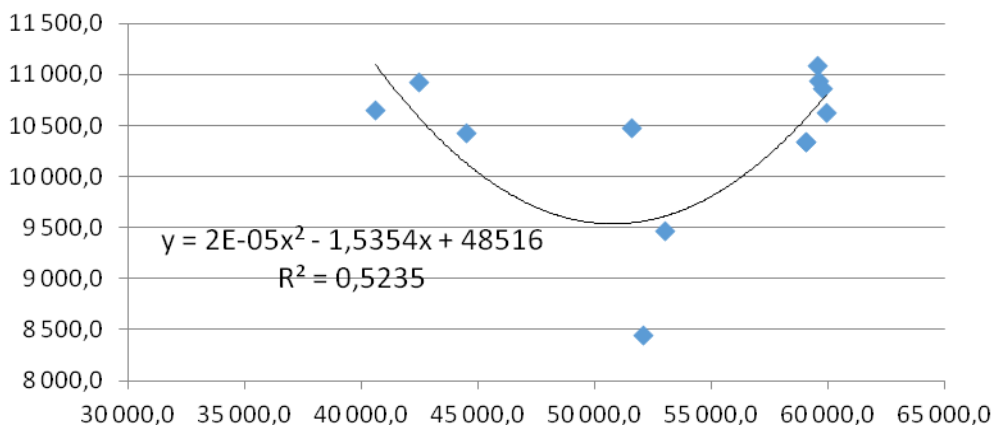


Рис. 2 – Залежність питомої собівартості МнС (вісь ординат, грн/т) від обсягу виробництва (вісь абсцис, т)

Дослідження зміни питомої собівартості МнС в залежності від зміни обсягу виробництва свідчить про скорочення витрат до досягнення обсягу виробництва 50 тис. т на місяць і зростанні питомої собівартості при подальшому нарощенні обсягів. Таким чином, ефект масштабу має обмежену дію в умовах феросплавного виробництва.

Література:

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електроний ресурс]: Інтернет портал. Електр.дан. та прогр. – К.: Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України". 1998–2016. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db>. – Назва з екрану.
2. UKRAINIAN ASSOCIATION OF FERROALLOYS and other electrometallurgical products manufacturers [Електроний ресурс]: Інтернет портал. Електр.дан. та прогр. – Дніпропетровськ: Українська асоціація виробників феросплавів. 1998–2016. – Режим доступу: <http://www.ukrfa.org.ua/>. – Назва з екрану.

*Душина Л.М.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Губаренко Л.М.,
ст. викладач кафедри економіки промисловості
Лацис А.А.,
магістрант,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ*

КОКСОХІМІЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ПРОБЛЕМИ

Підприємства з виробництва коксу та хімічних продуктів коксування об'єднані в підгалузь чорної металургії – коксохімічну промисловість, яка є однією з найбільш великих областей сучасної індустрії, що базується на родовищах вугілля.

Основним споживачем коксу є доменне виробництво, де, звичайно, використовують крупний кусковий кокс розмірами більше 25 мм або більше 40 мм. У ливарному виробництві використовують тільки крупнокусковий кокс.

В агломераційному виробництві вживають дрібні сорти коксу, так званий коксовий дріб'язок. Технологічно кокс виступає тут у ролі палива й частково відновлювача.

У феросплавному виробництві застосовують сортований коксик крупністю 10-15 мм («коксівий горішок») у якості вуглецевого відновлювача.

У кольоровій металургії крупний кокс є відновлювачем і паливом при виплавці свинцевих, олов'яних і мідних руд у шахтних печах.

На сьогодні 85-90% коксу, що випускається в Україні, використовується у виробництві чавуну, чим і пояснюється формування попиту на кокс саме завантаженням доменних потужностей.

Із цієї причини вітчизняні фінансово-промислові й холдингові групи, до складу яких входять металургійні підприємства, прагнуть одержати контроль над підприємствами коксохімічної промисловості. У тому випадку, коли ця мета досягається, протиріччя між коксохімічними й металургійними підприємствами знімаються, а прибутковість коксохімічних підприємств установлюється залежно від того, яке місце їм приділяється в стратегії розвитку групи [1].

В коксохімічній промисловості переділ власності практично завершений. Частка підприємств групи «Метінвест» у загальному обсязі виробленого в Україні коксу оцінюється на рівні близько 46-48%.

Металургійні підприємства цієї групи завдяки наявності достатнього обсягу виробничих потужностей КХВ, в основному за рахунок Авдіївського КХЗ, який покриває понад половину потреб групи в коксі. При цьому

коксохімічні потужності ПАТ «Азовсталь» на дві третини покривають власні потреби (близько 30% потреб групи). Інша частина поставок здійснюється підприємствами, в яких «Метінвест» і «СКМ» мають великі (але не контрольні) пакети акцій (Запоріжжкокс, Донецьккокс, Єнакіївський КХЗ).

Частка підприємств групи «Донецьксталь» у загальному обсязі виробленого в Україні коксу оцінюється на рівні близько 15%. «Донецьксталь» – єдина фінансово-промислова група, у якій є ресурс вільного коксу, підтверджений наявністю сировинної бази.

Третє місце за часткою виробленого коксу займають підприємства групи «Arcelormittal» (близько 16%).

За ними ідуть підприємства групи «ІСД» (приблизно 15%). Стан групи «ІСД», через істотні фінансові проблеми в попередніх роках, періодично порушує нормальну роботу Алчевського КХЗ. Вузким місцем для підприємств цієї групи є відсутність власної бази коксівних вугіль.

«Evraz» оцінюється на рівні близько 8,0%. Третину поставок коксу з коксохімічних підприємств групи «Evraz» поглинає ДМЗ ім. Петровського, інша частка поставляється на вільний ринок. Російське коксівне вугілля, яке поступає з шахт цієї групи, лише на 20% задовольняє потреби підприємств у сировині, решта закуповується у сторонніх виробників.

У ХХІ столітті, з урахуванням змін економічного розвитку деяких країн, що розвиваються, а також нарощування тенденції до споживання у високорозвиненій частині світу, проблеми обмеженості природних ресурсів різко загострилися. Коксохімічні підприємства витрачають все більше часу на пошук недорогого, але якісного коксівного вугілля [2].

Природа вугілля Донецького басейну така, що при високому рівні витриніта, який забезпечує необхідний ступінь спікання, вони містять сірку до 2,8%, а мінеральна частина на 80% складається з окислів металів, які підвищують реакційну здатність і знижують термічну стійкість коксу. Дані фактори негативно позначається на техніко-економічних показниках роботи металургів.

Протягом багатьох років українські коксохіміки з метою забезпечення достатнього рівня якості коксу завозили в основному з Кузбасу (Росія) до 27% від необхідного обсягу переробки різних марок коксівних вугіль. При тому, що ці вугілля мають трохи низький рівень спіклівості, вміст сірки в них перебуває на рівні 0,6-1,0%, а мінеральна частина практично не містить окислів заліза, що забезпечує необхідний рівень реакційної здатності й термомеханічної міцності коксу.

На сьогоднішній день зберігаються складності із забезпеченням коксохімічних заводів коксівними вугіллями. Дефіцит коксу стимулював ряд підприємств імпортувати його з-за кордону. Так, традиційно завозить кокс «ArcelorMittal Кривий Ріг». Крім того, невеликі обсяги коксу імпортують ПАТ «Запоріжсталь» і ДМК.

У той же час деякі коксохімізаводи мають у своєму розпорядженні надлишкові запаси коксу. Макіївський КХЗ не знає, куди збувати кокс, тому що найближчі до нього підприємства простоюють: Єнакіївський метзавод і його Макіївська філія, Алчевський меткомбінат.

На КХЗ неритмічно поставляються вугілля як українського видобутку, так і імпорتنі. Українські підприємства в 2014 році скоротили виробництво коксу на 21,4% у порівнянні з 2013 роком - до 13,824 млн. тонн. Українські шахти в 2014 році поставили на коксохімічні заводи країни 8,9 млн. тонн вугільного концентрату (в 2013-м - 13,5 млн. тонн). Крім того, по імпорту в 2014 році завезено всього 9,7 млн. тонн (в 2013-м - 11,4 млн. тонн), у тому числі із РФ - 6,1 млн. тонн (7,7 млн. тонн), з США - 2,8 млн. тонн (2,9 млн. тонн). Також невеликі обсяги поставлялися з Казахстану, Польщі, Чехії й інших країн.

Наявність надлишкових для українського ринку потужностей при слабкому попиті на українську продукцію з боку експортного ринку, брак коксівного вугілля, відсутність дешевої транспортної інфраструктури – головні проблеми вітчизняної коксохімії.

В умовах жорсткої конкуренції на експортних ринках з боку російських та китайських виробників коксу, надлишкові потужності українських коксохіміків призводять до ще більшої їх залежності від внутрішнього попиту. Висока собівартість українського коксу обмежує попит з боку інших галузей і замикається, в основному, на металургії. Неоднорідне розподілення сталеливарних комбінатів і коксових заводів між українськими фінансовими групами при гострому дефіциті якісного коксівного вугілля приводить до парадоксу, коли наявність надлишкових коксових потужностей практично виключає можливість задоволення потреб українських меткомбінатів за рахунок внутрішнього виробництва.

Література:

1. Рудыка В.И., Малина В.П. Мировые рынки стали, угля и кокса, достижения в исследованиях, технологии и эксплуатации коксового производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http:// www.ukrrudprom.ua](http://www.ukrrudprom.ua).
2. Перевозчикова Н.А. Анализ методов управления затратами на коксохимических предприятиях Украины / Н.А. Перевозчикова, Г.А. Шавкун // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2007. – Вып. 31-3. – С. 229–234.
3. Рудыка В.И. Производство кокса: насущные проблемы и стратегии / В.И. Рудыка, В.П. Малина, Т.Я. Кравченко, М.В. Бородин // Кокс и химия. – 2004. – № 7. – С. 52–56.

Смачило В.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва і архітектури,
м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Соціально-економічні кризові явища, якими охоплена Україна вже котрий рік мають затяжний та системний характер, що обумовлено відсутністю принципів економічних змін, військовими діями на сході, напруженістю в суспільстві. Звичайно, це негативно впливає на загальноекономічні показники діяльності, так ВВП в січні-червні 2015р. в порівнянні з тим же періодом 2014 р. скоротився на - 17,6%; індекс промислової продукції скоротився на - 20,5%, а індекс будівельної продукції на 28,3%, що свідчить про глибокі негативні процеси в галузі будівництва.

Звернувшись безпосередньо до даних по будівельній галузі (рис. 1), слід зазначити її стрімке падіння в цілому починаючи з 2012 р. Це пов'язано зі значними замовленнями на спорудження будівель споруд перед проведенням Євро-2012 та очікуваним спадом в 2012 р. Подальше падіння загальних обсягів будівництва пов'язано з початком політичних трансформацій та військових дій.

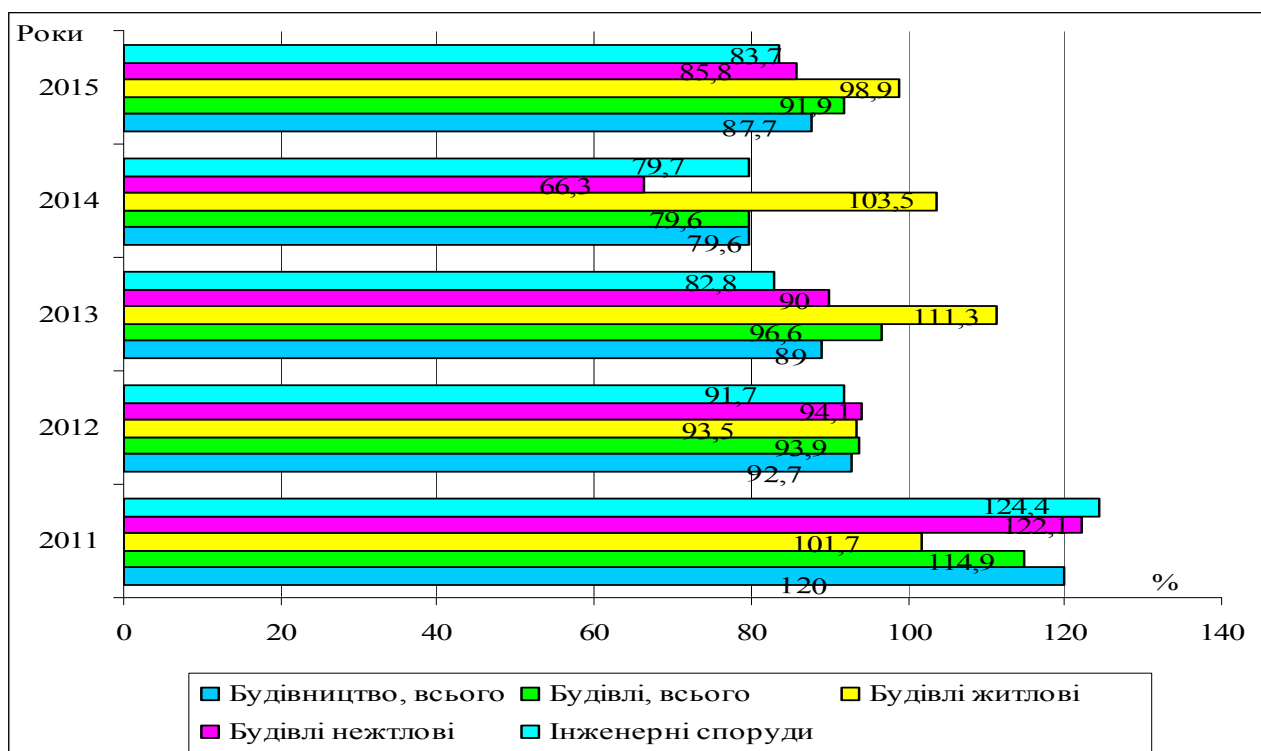


Рис. 1 – Індеси будівельної продукції по Україні [1]

З рис. 1 слід відмітити, що найбільше падіння відбулося за категорією нежитлових будівель (66,3%) при зростанні обсягів будівництва житлових будинків (103,5%) в 2014 р. У 2015р. спостерігаємо продовження падіння за всіма видами будівництва.

Продовжуючи дослідження загальних тенденцій розвитку будівельних підприємств України в цілому та окремо Харківського регіону, слід розглянути динамічні тренди зміни обсягів виконання будівельних робіт за видами будівельної продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка виконаних будівельних робіт по Україні та Харківській області за видами будівельної продукції, млн. грн [1,2]

| Роки | Будівництво, всього | Будівлі, всього | В тому числі | | Інженерні споруди |
|--------------------------|---------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| | | | Будівлі житлові | Будівлі нежитлові | |
| Україна | | | | | |
| 2011 | 61671,7 | 26745,4 | 8137,1 | 18608,3 | 34926,3 |
| 2012 | 62937,2 | 28104,8 | 8523 | 19581,8 | 34832,4 |
| 2013 | 58586,2 | 28257,3 | 9953,1 | 18304,2 | 30328,9 |
| 2014 | 51108,7 | 24856,5 | 11292,4 | 13564,1 | 26252,2 |
| 2015 | 57515 | 28907,5 | 13908,8 | 14998,7 | 28607,5 |
| Темп приросту базовий, % | -6,74 | 8,08 | 70,93 | -19,40 | -18,09 |
| Харківська область | | | | | |
| 2011 | 4007323 | 1270890 | 259511 | 1011379 | 2736433 |
| 2012 | 4283974 | 1426744 | 383660 | 1043084 | 2857230 |
| 2013 | 3910808 | 1518902 | 506611 | 1012291 | 2391906 |
| 2014 | 3846588 | 1363989 | 538095 | 825894 | 2482599 |
| 2015 | 4991628 | 1584962 | 802470 | 782492 | 3406666 |
| Темп приросту базовий, % | 24,56 | 24,71 | 209,22 | -22,63 | 24,49 |

Аналіз табл. 1 дозволив виявити відмінні тенденції розвитку будівельних підприємств України та Харківського регіону. При загальному падінні обсягів будівництва по Україні на 6,74%, діяльність будівельних підприємств Харківського регіону характеризується зростанням в 2015р. порівняно з 2011р. (+24,56%). Звичайно, в цьому процесі відіграв важливу роль інфляційний фактор, що дозволило отримати приріст обсягів будівництва. В структурному розрізі загальною тенденцією є позитивна динаміка за будівлями в цілому та їх розподілом між нежитловим та житловим сектором. При цьому, показники будівельних підприємств Харківського регіону характеризуються більш високими темпами, ніж по Україні в цілому. Загальноукраїнська тенденція

щодо скорочення темпів приросту будівництва інженерних споруд (-18,09%) не характерна для Харківщини, де даний вид будівництва має високий рівень базисного приросту 24,49%.

Все вищезазначене свідчить про більш динамічний розвиток будівництва в Харківському регіону в порівнянні із загальноукраїнськими тенденціями.

В той же час, зростання обсягів будівництва житла у вартісному виразі негативно впливає на його ціну для пересічних громадян, що утруднює його реалізацію на первинному ринку нерухомості. Ліквідація або зменшення фінансування програм доступного житла на рівні держави та регіону, веде до скорочення обсягів реалізації будівельними компаніями. Окрім того, соціально-економічна криза негативно вплинула на платоспроможність населення та його бажання придбавати житло на сході України. Природно, такі негативні явища позначаються на фінансових результатах будівельних підприємств (табл. 2). Середня рентабельність по будівельним підприємствам Харківської області була від'ємною і склала: -10,9% в 2014р. (середня по області - 1,5%).

Таблиця 2

Фінансові результати будівельних підприємств
Харківської області в 2014 р. [2]

| Категорії | Фінансовий результат (сальдо) | Підприємства, які отримали прибуток | | Підприємства, які отримали збиток | |
|--------------------------|-------------------------------|---|----------------------|---|----------------------|
| | | у % від загальної кількості підприємств | Фінансовий результат | у % від загальної кількості підприємств | Фінансовий результат |
| Всього: | -5888546,9 | 64,7 | 12358254 | 35,3 | 18246800,9 |
| великі підприємства | 2858158 | 65,4 | 3999908 | 34,6 | 1141750 |
| середні підприємства | -5747867,8 | 65 | 4343850,8 | 35 | 10091718,6 |
| малі підприємства | -2998837,1 | 64,6 | 4014495,2 | 35,4 | 7013332,3 |
| в т.ч. мікропідприємства | -3303211,4 | 64,4 | 1451290,3 | 35,6 | 4754501,7 |
| в т.ч. будівництво | -905451,2 | 64,5 | 222749,7 | 35,5 | 1128200,9 |
| великі підприємства | - | - | - | - | - |
| середні підприємства | 7157 | 61,9 | 47969 | 38,1 | 40812 |
| малі підприємства | -912608,2 | 64,6 | 174780,7 | 35,4 | 1087388,9 |
| в т.ч. мікропідприємства | -787307,4 | 64,9 | 43463,6 | 35,1 | 830771 |

Як бачимо, частка середніх підприємств в будівництві, які отримали прибуток, нижче, ніж по Харківській області, в той же час, частка малих і

мікропідприємств вище або на регіональному рівні. Відповідно, понад 35% підприємств будівництва в 2014 р. зазнали збитків.

Література:

1. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины в Харьковской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kh.ukrstat.gov.ua/>.

СЕКЦІЯ 3

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ДІАГНОСТИКА ТА УПРАВЛІННЯ

Довбня С.Б.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки промисловості
Оляніна О.О.,
магістрант,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки, що характеризується швидкими змінами умов і факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування суб'єктів господарства та високим рівнем фінансових ризиків, важливим завданням управління підприємствами є підвищення їх фінансової безпеки.

Під фінансовою безпекою розуміємо складову економічної безпеки підприємства, що забезпечує захищеність фінансових інтересів на всіх рівнях його фінансових відносин від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, фінансову стійкість, платоспроможність і ліквідність за рахунок ефективної діяльності підприємства і максимального використання його конкурентних переваг.

Незважаючи на відносну новизну досліджень в сфері фінансової безпеки в теперішній час вже існують різні підходи та методи її оцінки, що представлені у наукових працях Ілляшенка С.М., Ареф'євої О.В., Кузенка Т.Б., Горячевої К.С., Кракос Ю.Б., Бланка І.О., Александрова І.А. та ін. Їх узагальнення та критичний аналіз дозволили розробити методичний інструментарій оцінки фінансової безпеки підприємства, який передбачає: а) експрес-оцінку на базі узагальнюючого критерію; б) поглиблений аналіз фінансової безпеки за допомогою локальних показників та формування інтегральної оцінки.

Для проведення експрес-оцінки фінансової безпеки підприємства запропоновано використовувати критерій, який дозволяє кількісно визначити ступень впливу загроз на результати діяльності та стан підприємства. В якості такого критерію, на наш погляд, доцільно використовувати абсолютний або відносний показник запасу фінансової безпеки підприємства (ЗФБ).

Абсолютний запас фінансової безпеки визначається як різниця між виручкою (В) та значенням точки беззбитковості (ТБ).

$$\text{ЗФБ} = \text{В} - \text{ТБ}, \quad (1)$$

Співвідношення між ЗФБ та виручкою характеризує відносний запас фінансової безпеки (ВЗФБ), який дозволяє визначити ступінь захисту підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз.

$$\text{ВЗФБ} = \frac{\text{В} - \text{ТБ}}{\text{В}} * 100\% \quad (2)$$

Чим більше значення показника запасу фінансової безпеки підприємства, тим більша відстань фактично досягнутої величини обсягу реалізації продукції від мінімально припустимої виручки, яка покриває усі поточні витрати підприємства, і, відповідно, вище рівень фінансової безпеки підприємства.

Поглиблену діагностику запропоновано здійснювати за окремими складовими фінансової безпеки, до яких ми вважаємо за доцільне віднести: фінансову стійкість (незалежність); платоспроможність; ділову активність; рентабельність діяльності; інвестиційну привабливість.

1. Для визначення рівня фінансової стійкості (незалежності) підприємства використовуються наступні показники:

- 1) коефіцієнт автономії;
- 2) коефіцієнт маневреності власних коштів;
- 3) коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел;
- 4) коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом.

2. Рівень платоспроможності підприємства можна оцінити наступними показниками:

- 1) коефіцієнт покриття;
- 2) коефіцієнт поточної ліквідності;
- 3) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- 4) коефіцієнт Бівера;
- 5) коефіцієнт відновлення платоспроможності;
- 6) коефіцієнт втрати платоспроможності.

3. Ділова активність підприємства визначається такими показниками:

- 1) коефіцієнт оборотності активів;
- 2) коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача);
- 3) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
- 4) коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
- 5) коефіцієнт оборотності власного капіталу.

4. Рентабельність діяльності підприємства запропоновано оцінити за такими показниками:

- 1) рентабельність активів;

2) рентабельність власного капіталу;

3) рентабельність продажів.

5. Рівень інвестиційної привабливості підприємства характеризується наступними показниками:

1) коефіцієнт чистої виручки;

2) коефіцієнт реінвестування прибутку.

По кожній складовій визначається узагальнюючий показник (Y), як середньозважена величина співвідношень фактичних та рекомендованих значень локальних показників з урахуванням їх значущості.

$$Y = \sum_{i=1}^n \alpha_i \frac{K_{\text{факт}}^i}{K_{\text{рек}}^i}, \quad (3)$$

де $K_{\text{факт}}^i$, $K_{\text{рек}}^i$ - відповідно, фактичне та рекомендоване значення і-го показника;

α_i - коефіцієнт значущості і-го показника.

Інтегральна оцінка фінансової безпеки підприємства розраховується як середня величина узагальнюючих оцінок по всіх складових.

Залежно від отриманого значення інтегрального показника визначається ступінь фінансової безпеки підприємства: високий рівень фінансової безпеки підприємства; достатній рівень фінансової безпеки; критичний рівень - існує загроза втрати фінансової безпеки; фінансова криза.

Розроблений методичний інструментарій оцінки фінансової безпеки підприємства дозволяє:

1) виконувати експрес-діагностику та своєчасно виявляти проблеми підприємства по перших ознаках, що проявляються у зниженні запасу фінансової безпеки;

2) розраховувати інтегральний показник рівня фінансової безпеки підприємства та виконувати поглиблену оцінку, що дає змогу здійснювати бенчмаркінг та виявляти проблемні зони в діяльності суб'єкта господарювання;

3) прогнозувати можливість виникнення фінансової кризи.

Практичне застосування запропонованого інструментарію оцінки фінансової безпеки підприємств дозволить отримувати об'єктивну інформацію щодо фінансового стану підприємства та визначати конкретні напрямки підвищення її рівня.

Література:

1. Довбня С.Б., Гулик Т.В. Методичний інструментарій багатофункціональної ієрархічної системи діагностики економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Т.В. Гулик // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: [колективна Е45 монографія у 2 т.]. – Дніпропетровськ: «ФОРМ Дроб'язко С.І.». 2014. – Т. 2. – 349 с. (С.88–98).
2. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – №1 (1). – С. 86–97.
3. Блажевич О.Г. Финансовая безопасность предприятий: определение минимально необходимого уровня / О.Г. Блажевич // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – №3. – С. 25–31.

Шевцова О.Й.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи,
Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара,
м. Дніпропетровськ

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАНКУ

Характеристика сучасної банківської системи здійснюється через призму оцінки рівня таких параметрів як фінансова стійкість, конкурентна позиція, фінансово-економічна безпека, рівень довіри та репутація тому, що розвиток фінансово-кредитного сектору протягом 2009-2015 років мав дискретний та непропорційний характер, а його поточний стан набув ознак системних проблем.

Достатньо виразно це проявляється в банківській системі України. Різке зростання частки проблемних активів на балансах банків (до 24,7% наприкінці I кв. 2015 р.), суттєвий вплив депозитів (45,4% за 2014 рік та I кв. 2015 р., висока доларизація кредитів[1], з I кварталу 2014 до II кварталу 2016 року 64 банки, із них один системно важливий оголошено неплатоспроможними та ліквідовано. В цілому банківська система 2014 р. та 2015 р. закінчила з негативним фінансовим результатом, хоча за підсумками 2015 року 71 банк отримав прибуток на загальну суму 5.2 млрд. грн., у тому числі за грудень – 63 банки на загальну суму 21.2 млрд. грн.

Ще з початку світової фінансової кризи 2007-2008 рр. фінансово-економічна безпека банківської системи та окремих банків України розглядається в контексті світових фінансових тенденцій. Це ґрунтується на тому, що банківські установи як ніякі інші пов'язані одна з іншою

кореспондентськими відносинами. Системний ризик проявляється майже відразу, якщо окремий банк втрачає фінансову стійкість.

У цій ситуації вважається за необхідне формувати стратегію фінансової безпеки окремого банку відповідно до загальних світових загроз та загроз внутрішніх для вітчизняної банківської системи. Також важливо визначитись з третьою ланкою стратегії фінансово-економічної безпеки - менеджментом фінансово-економічної безпеки самого банку.

Серед проблем формування системи фінансово-економічної безпеки банку називають недостатнє залучення фахівців різних напрямків[2]: не лише економістів, фінансистів, але й психологів, аналітиків. Рекомендується модернізувати інструментарій щодо оцінки рівня фінансово-економічної безпеки, формувати систему запобігання ситуацій, які негативно впливають на зниження рівня фінансово-економічної безпеки банку. Впроваджувати моніторинг та діагностику як у короткостроковому так і довгостроковому періодах .

Більш чітку систему класифікації загроз фінансовій безпеці банку пропонують Коковіхіна О.О. та Олійник А.Ю. Ідентифікація загроз за окремими видами діяльності банків має привести к уточненню методики їх оцінки, попередження та захисту від їх дії [3]. Відсутність єдиних підходів щодо ідентифікації та оцінки загроз впливає й на неоднозначність оцінки ефективності роботи банку.

Всі складові удосконалення системи фінансово-економічної безпеки банку можливі до реалізації в межах Управління фінансовою безпекою банку з урахуванням наступних принципів: адекватність оціночних параметрів сутності процесів, комплексності, виділення головних елементів наявних або потенційних загроз безпеці банку, можливості вживання необхідних попереджувальних, профілактичних або корегуючих заходів.

НБУ звертає велику увагу на фінансову стійкість банківських установ. Наступним етапом розвитку банківського нагляду та регулювання має бути виокремлення систем фінансово-економічної безпеки у менеджменті фінансової стійкості банку, а також розвитку банківського нагляду на основі оцінки загроз фінансовій безпеці наряду з системою нагляду на основі оцінки ризиків банківської діяльності.

Ідентифікацію загроз фінансово-економічній безпеці банків має доповнити система індикаторів, що буде виявляти окремі загрози на кшталт системі банківських ризиків. Для індикаторів необхідно створювати методики кількісної оцінки та алгоритми управлінських рішень щодо подолання впливу загроз на банки та банківську діяльність.

Література:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>
2. Тарасенко І.О. Проблеми фінансово-економічної безпеки банківських установ в сучасних умовах/ І.О. Тарасенко, А.А. Москаленко // Вісник КНУТД. – 2014. – № 6. – С. 15–22.
3. Коковіхіна О.О. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці банків / О.О. Коковіхіна, А.Ю. Олійник // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 50. – С. 329–333.

Ігнашкіна Т.Б.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Гребенюк А.В.,
магістрант,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний період розвитку країни може бути охарактеризований як надто складний, що обумовлено дією загальновідомих причин, пов'язаних з переходом до нових форм державного управління, недосконалістю нормативно-правової бази, відсутністю обґрунтованої концепції реформ, політичною нестабільністю тощо. У цих умовах на передній план висувається проблема забезпечення національної безпеки держави. Невід'ємною її складовою є економічна безпека країни, регіонів, галузей економіки, підприємств.

І хоча теоретичні, методичні та практичні питання економічної безпеки підприємства досить активно обговорюються у вітчизняному економічному просторі [1-3 та ін.], тим не менш, слід зазначити, що остаточного вирішення на сьогодні вони поки що не знайшли. Зокрема, немає однозначного трактування категорії «економічна безпека підприємства»; різняться точки зору фахівців щодо типології її складових.

Систематизація точок зору науковців щодо економічної сутності поняття економічної безпеки підприємства дозволяє виділити певні групи трактувань:

- стан ефективного використання ресурсів;
- стан підприємства, виробничої системи;
- стан економічного розвитку;

- гармонізація економічних інтересів;
- стан захищеності діяльності підприємства;
- стан захищеності інтересів.

Незалежно від групи, до якої віднесено те чи інше трактування, найчастіше серед основних елементів, що характеризують економічну безпеку підприємства, виступають:

- певний стан (ресурсів, підприємства, виробничої системи тощо);
- наявність конкурентних переваг;
- необхідність запобігання, послаблення, захисту від небезпек та загроз.

Цілком з цим погоджуючись, на наш погляд, у формулювання економічної безпеки підприємства доцільно було б додати й такі важливі аспекти, як необхідність досягнення цілей бізнесу, врахування змін середовища, в якому функціонує підприємство, розробки та здійснення відповідних заходів.

За результатами узагальнення наукової літератури щодо висвітлення економічної сутності досліджуваної категорії, вважаємо, що найбільш раціональним є наступне визначення: економічна безпека підприємства - це власне стан самого підприємства, який характеризується наявністю конкурентних переваг, що досягаються ефективним використанням існуючих власних та залучених некорпоративних ресурсів, своєчасним впровадженням комплексу заходів з метою захисту своєї господарської діяльності для максимального досягнення поставлених цілей у короткостроковому та довгостроковому періоді в умовах постійної зміни навколишнього середовища [1, с. 92].

Таке трактування економічної безпеки підприємства дозволяє показати, що підприємство, яке знаходиться в ситуації невизначеності, непередбачуваності, зміни як внутрішніх умов господарювання, так і зовнішніх (політичних, макроекономічних, екологічних, правових та ін.) приймає ризикові рішення в умовах жорсткої конкуренції, досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих або прогнозованих небезпек та загроз, що в даних умовах забезпечує досягнення цілей бізнесу.

Аналіз наукових праць показав, що в основному складові економічної безпеки підприємства групують за ознаками: внутрішньовиробничі, позавиробничі, за формою утворення. Але погляди дещо розбігаються. Найчастіше (з чим згодні і автори даного дослідження) виділяють наступні складові:

- ринкова – результативне використання ресурсів з метою забезпечення розвитку підприємства в ринкових умовах;
- техніко-технологічна – рівень застосування технологій, що відповідають сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів;
- кадрова – ефективне управління персоналом;

- фінансова – досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів;
- силова – забезпечення фізичної безпеки працівників (керівників) підприємства і збереження його майна;
- екологічна – мінімізація забруднення довкілля;
- політико-правова – правове забезпечення діяльності підприємства і дотримання чинного законодавства;
- інформаційна – інформаційно-аналітичне забезпечення усієї діяльності підприємства.

Пропонуються й інші компоненти економічної безпеки підприємства: інтелектуальна, організаційно-управлінська, інноваційна, інвестиційна, ресурсна тощо. Вважаємо, що інтелектуальна та організаційно-управлінська складові можуть увійти до кадрової, інноваційна та інвестиційна – до техніко-технологічної складової. Що ж стосується ресурсного елементу (а це ресурси основних засобів, матеріальні, трудові, інвестиційні та інші види ресурсів), то, з огляду на зазначену вище типологію складових економічної безпеки підприємства та надані пропозиції щодо її удосконалення, його окреме виділення не є коректним, оскільки це буде приводити до певного дублювання.

Подальші дослідження авторів полягають в обґрунтуванні системи одиничних показників економічної безпеки підприємства, що характеризують кожен її складову, удосконаленні методичних підходів до інтегральної оцінки даного соціально-економічного явища.

Література:

1. Ігнашкіна Т.Б. Економічна безпека підприємства та її трактування у наукових працях / Т.Б. Ігнашкіна, А.Л. Шатохін // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – №4, Т.2. – С. 88–94.
2. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.
3. Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / А.В. Кірієнко. – Київський нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 19 с.

Татарин Н.Б.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет ім. І. Франка,
м. Львів

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Необхідною умовою ефективного розвитку підприємства є державна політика, орієнтована на ринкову економіку і заснована на відповідних правових і адміністративних засадах. Метою фінансової стратегії ефективного розвитку підприємства є забезпечення стійкого положення на ринку, яке базується на ефективному формуванні і використанні фінансових ресурсів. Забезпечити раціональне використання фінансових ресурсів на підприємстві може єдина система управління фінансовими ресурсами з чіткою логікою функціонування, що передбачає певний набір елементів і процедур.

Основним способом формалізації процесу управління фінансовими ресурсами підприємства є формування бюджетів, які містять інформацію про запланований рух фінансових ресурсів підприємства, необхідну для якісної підготовки управлінських рішень у рамках визначеного інформаційного зрізу на встановлений період. Об'єктом управління в такій системі є фінансові потоки підприємства. Суб'єктом управління є фінансова служба підприємства, або його керівник. Основними функціональними елементами в системі управління є планування, оперативне управління, спрямоване на виконання планових нормативів та контроль.

Управління фінансовими ресурсами підприємства зводиться до безперервного процесу обробки фінансової інформації, її аналізу і подальшої розробки і прийняття управлінських рішень за результатами аналізу. Безперервність процесу обумовлюється наявністю наступних видів забезпечення:

- організаційне забезпечення – внутрішніх документів, що визначають відповідальних, модель документообігу тощо, а також механізм їхньої розробки;
- методологічного забезпечення – сукупності механізмів, що забезпечують здійснення конкретних управлінських дій;
- кадрового забезпечення – сукупності служб або працівників, які здійснюють управління фінансовими ресурсами підприємства;
- інформаційного забезпечення – бази даних у розрізі всіх необхідних видів фінансової та допоміжної інформації;
- технічного забезпечення – комплексу технічних засобів, програмного забезпечення, інших засобів обробки інформації;

- нормативно-правового забезпечення – сукупності законодавчих актів, які регламентують процес управління фінансовими ресурсами підприємства.

Формування фінансової концепції підприємства припускає визначення його стратегії, а саме можливої сфери діяльності, номенклатури товарів, робіт та послуг, ринків збуту, напрямків зростання фінансово-економічних показників підприємства, шляхів розвитку та ін. Стратегічне планування, здійснюване на підставі даних маркетингу, необхідний і важливий елемент забезпечення фінансової стійкості та економічного зростання суб'єкту господарювання. Стратегічні плани є відправною точкою подальшої конкретизації планів у вигляді середньострокових і короткострокових. Вироблена фінансова концепція підприємства потребує визначення системи показників, які визнають ступінь відповідності фактичного стану підприємства встановленим цілям. Кожна цифра, що входить до складу кожного з бюджетів підприємства, так чи інакше відбиває стан або рух його фінансових ресурсів та факторів, що впливають на них .

Показники, що використовуються в системі управління фінансовими ресурсами підприємства, поділяються на нормативи, заплановані в розрізі показників, що затверджуються керівником і є обов'язковими для виконання, та нормативи, заплановані в розрізі показників, що характеризують ефективність управління і використовуються при аналізі, а також є підставою для прийняття управлінських рішень. Крім того, за методом розрахунку можна поділити показники на абсолютні, тобто отримані безпосередньо за даними управлінського або бухгалтерського обліку, і відносні – розраховуються на підставі абсолютних.

Визначення фінансової концепції підприємства – важливий етап формування його системи управління фінансовими ресурсами. Формування організаційної структури підприємства здійснюється виділенням окремих підрозділів, які виконують однорідні функції, чітким формулюванням цих функцій, визначенням штатного розкладу і кількості штатних одиниць. Закріплених за кожним з підрозділів, затвердженням системи підпорядкування підрозділів. Організаційна структура підприємства, так само як і фінансова, повинна враховувати стратегічні цілі підприємства, визначені на першому етапі та бути одним з важелів їхнього досягнення.

Найважливіша функція фінансової структури підприємства – визначення центрів фінансового та управлінського обліку – підрозділів, які здійснюють управління фінансовими ресурсами підприємства. Усі зазначені елементи системи управління фінансовими ресурсами підприємства мають функціонувати в постійному взаємозв'язку як єдиний механізм управління його фінансовими ресурсами.

Спроможність підприємства досягнути успіху на ринку залежить від ефективності управління його фінансовими ресурсами. Добре організоване управління є необхідною складовою для їх успішної роботи в умовах жорсткої конкуренції.

Найправильнішим за сучасних економічних умов є трактування управління фінансовими ресурсами підприємств як процесу навчання управлінським діям у сфері використання грошових ресурсів фондового та не фондового характеру, що складається з трьох етапів:

- виявлення та формулювання проблеми чи завдання управління фінансовими ресурсами, що повинно бути вирішене на базі використання попередньо здобутого досвіду й наявної інформації;
- прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізація;
- аналізу результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також їх врахування у процесі накопичення досвіду, який може бути використаний у майбутньому.

Поряд з управлінням в економічній науці та практиці господарювання часто використовується термін «організація». Організація як об'єкт цього дослідження відрізняється від функції процесу управління. Організація пов'язана з утворенням системи і забезпеченням її стійкого функціонування, а управління – з процесами, що відбуваються в системі, створі організацією. У зв'язку з цим під організацією управління фінансовими ресурсами підприємств розуміють створення ефективної управлінської системи та її постійне удосконалення. Саме це завдання і має вирішувати реорганізація.

Таке розуміння сутності реорганізації, дає можливість:

- чітко визначити проблему та ціль діяльності системи управління;
- вибрати правильний об'єктивний спосіб дослідження складних економічних процесів;
- відібрати комплекс методів і засобів, що дають змогу досягнути поставленої мети шляхом проектування здатної до адаптації економічної системи;
- побудувати та забезпечити функціонування цієї системи.

Отже, удосконалення реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позиції підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Система управління фінансовими ресурсами підприємства може вважатися досить ефективною лише у тому разі, коли вона дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства.

Література:

1. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю.В. Лукіна // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 113–118.

2. Савчук В. Стратегии и технологии управления финансами предприятия / В. Савчук // Финансовая консультация. – 2003. – № 22. – С. 4–9.
3. Панченко А.І. Узагальнення моделі статистичної оцінки основних показників діяльності підприємства / А.І. Панченко // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 133–137.

Сокиринська І.Г.,
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД ДО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Одним з актуальних питань сучасного менеджменту вітчизняних підприємств є вибір та впровадження в практику господарювання таких методів та підходів до управління, які б були ефективними в умовах системної кризи, яка генерує цілу низку різноманітних ризиків – економічних, політичних, кон'юнктурних, фінансових тощо.

В якій би сфері діяльності не знаходилося джерело, що породжує певну проблему, яка приводить підприємство до того чи іншого виду кризи чи певної фази його глибини, кінцевий прояв будь-які кризові явища знаходять у фінансовій неспроможності підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, державою, співробітниками та іншими прямо чи опосередковано зацікавленими суб'єктами. Тому, в кризових умовах, як правило, суттєво зростає роль та значення саме фінансового управління підприємством з метою не допустити критичної межі розбалансованості господарської діяльності та уникнути загрози банкрутства.

Господарювання в таких складних умовах вимагає застосування адекватних методів та механізмів фінансового управління, які б враховували швидкоплинний характер зовнішніх змін, передбачали б вчасну реакцію на ці впливи та, при можливості, носили також запобіжний превентивний характер.

Показники діяльності підприємства постійно змінюються у часі, можуть бути краще чи гірше на певних етапах розвитку, але для прийняття ефективних управлінських рішень необхідно відстежувати їх постійну динаміку та зв'язки. До того ж, окремими вченими [3] було доведено, що певні показники, які складно порівняти в статичній ситуації за рахунок дії різних умов, обставин та чинників, можуть бути порівняними у динаміці. А в кризових умовах господарювання динамічні характеристики набувають ще більшого значення за рахунок того, що вони характеризують не тільки отриманий результат, а й процес досягнення цього результату. За цих обставин вважаємо, що в процесі фінансового

управління найбільш ефективним є динамічний підхід, який, на відміну від інших, дозволяє розглядати підприємство у динамічному розвитку та спостерігати всі причинно-наслідкові зв'язки.

У процесі аналізу та подальшому прийнятті управлінських рішень на підставі отриманих даних, часто виникає ситуація, коли деякі показники мають динаміку, що відрізняється від рекомендованої. При цьому мають місце наступні проблеми [2, с. 9]:

- навіть серед однотипних показників тенденції результатів можуть значно відрізнятись;
- маючи подібну суперечливу динаміку показників, неможливо встановити кінцевий результат дії сукупності розглянутих факторів, тобто виявити, наскільки успішно розвивався досліджуваний об'єкт;
- при дотриманні всіма показниками рекомендованої динаміки, тим не менше, не можна зробити однозначний висновок про успішність діяльності підприємства;
- важко визначити, які сфери управління підприємством є найбільш проблемними.

Динамічний підхід до фінансового управління підприємством робить доцільним застосування математичного апарату динамічного моделювання, що в процесі прийняття управлінських рішень дає змогу забезпечити пошук оптимальної траєкторії розвитку підприємства в багатомірному просторі параметрів та обмежень, які є описом зовнішнього та внутрішнього середовища. Методи динамічного моделювання дозволяють сформулювати завдання таким чином, щоб забезпечити максимальну ефективність не окремого кроку (проекту), а процесу управління підприємством в цілому, тобто забезпечити найкращий фінансовий результат підприємства.

Принцип динамічного програмування не припускає, що кожний крок оптимізується окремо, незалежно від інших. Навпаки, управлінське рішення на кожному кроці має обиратись з урахуванням усіх його наслідків у майбутньому. Якщо на певному кроці управління обрати рішення, яке дає максимальний виграш на цьому етапі (наприклад, обрати вкладання коштів у вигідний інвестиційний проект, який здається привабливим, але не зовсім вписується в загальну бізнес-стратегію), але сумарний виграш на даному і наступних етапах не буде максимальним, то це в кінцевому підсумку суттєво знижує ефективність всього управлінського процесу. Тому, плануючи багатокроковий процес, треба обирати управлінське рішення на кожному кроці з урахуванням його майбутніх наслідків на наступних етапах. Останній крок слід планувати так, щоб управлінське рішення принесло найбільшу вигоду.

Реалізація такого підходу до управління базується на принципі оптимальності, сформульованому Р. Беллманом [1, с. 105]. В його основу покладено ідею багатокроковості процесів прийняття рішень. При цьому оптимальна поведінка має таку властивість, що якими би не були початковий

стан та рішення у початковий момент часу, наступні рішення мають складати оптимальну поведінку відносно до стану, який був отриманий в результаті першого рішення.

Загальна постановка завдання динамічного програмування за принципом оптимальності Беллмана може бути сформульована наступним чином. Фінансовий стан підприємства за допомогою керованого n - крокового процесу можна перевести з відомого початкового стану $S_0 \in M_0$ в кінцевий стан $S_n \in M_n$ де M_0 і M_n – відповідно множини можливих початкових і кінцевих фінансових станів. Причому, перехід від одного фінансового стану до іншого на кожному кроці відбувається завдяки вибраному на цьому кроці управлінському рішенняю. Таким чином, кінцевий стан залежить від обраних рішень на кожному кроці.

Нехай u_k і S_{k-1} ($k = 1, 2, \dots, n$) – відповідно управлінські фінансові рішення і фінансові стани підприємства на k -му кроці. Отже, фінансовий стан підприємства S_k залежить лише від попереднього фінансового стану S_{k-1} і управлінського рішення u_k (рис. 1).

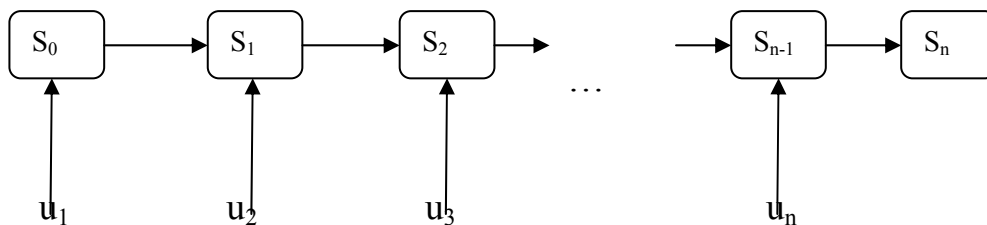


Рис. 1 – Стан системи фінансового управління за принципом оптимальності Р.Беллмана

Під дією управлінського рішення u_1 підприємство переходить із фінансового стану S_0 в S_1 , під дією рішення u_2 – із фінансового стану S_1 в стан S_2 і т.д., під дією управлінського рішення u_n – із фінансового стану S_{n-1} в кінцевий фінансовий стан S_n .

Якщо ефективність управлінського рішення на k -му кроці u_k характеризується значенням певної функції $W_k(S_k, u_k)$, а ефективність управління U визначається значенням функції $W(S_0, U) = \sum_{k=1}^n W_k(S_k, u_k)$, тоді завдання полягає в тому, щоб з множини можливих управлінських рішень $U = (u_1, u_2, \dots, u_n)$ знайти таке рішення $U^* = (u_1^*, u_2^*, \dots, u_n^*)$, для якого функція $W(S_0, U)$ приймає екстремальне значення $W(S_0, U^*)$. Отже, управлінське рішення u_k^* буде оптимальним на k -му кроці.

Таким чином, з принципу оптимальності Беллмана отримуємо, що найкращу стратегію фінансового управління можна отримати, якщо спочатку знайти оптимальну стратегію управління на n -му кроці, потім на двох останніх кроках, потім на трьох і т.д., аж до першого кроку. Для того, щоб знайти таке рішення, необхідно зробити різноманітні припущення про те, яким чином мав би закінчитися останній крок, та з урахуванням цього вибрати управлінське

рішення, яке забезпечує екстремальне (наприклад, максимальне) значення функції $W(S_{n-1}, u_n)$.

Зважаючи на вищевикладене, можна зробити висновок, що застосування динамічного підходу до фінансового управління підприємством з використанням математичного апарату динамічного моделювання сприяє підвищенню якості управлінських рішень на кожному етапі розвитку підприємства, враховує особливості кожного етапу та дозволяє побудувати оптимальну траєкторію розвитку підприємства з метою досягнення поставлених фінансових цілей.

Література:

1. Беллман Р. Динамическое программирование / Р. Беллман. – М.: Изд-во иностр. лит., 1960. – 400 с.
2. Рекова Н.Ю. Динамічний підхід до моделювання процесу дотримання корпоративних інтересів / Н.Ю. Рекова // Економіка та держава. – 2012. – №6. – С. 8–11.
3. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И.М. Сыроежин. – М.: Экономика, 1980. – 192 с.

Губаренко Л.М.,
старший викладач кафедри економіки промисловості
Душина Л.М.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ДО ПИТАННЯ ВИБОРУ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Економіка України переживає глибоку системну кризу, яка охопила вітчизняне виробництво й соціальну сферу та негативно позначилася на показниках роботи підприємств гірничо-металургійного, паливно-енергетичного, машинобудівного, хімічного комплексів та ін. За даними Державної служби статистики України індекс промислової продукції в 2015 році склав 86,6% (у 2014 – 89,9%), зокрема, у добувній промисловості 85,5%, у переробній промисловості 86,9%. Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки скоротилося у порівнянні з 2014 роком на 21,9%, виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – на 15,9%, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – на 16,4%, обсяги виробництва у

галузі машинобудування зменшились на 14,6%, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря скоротилося на 12%. Крім того, зростання цін виробників промислової продукції на 36% та споживчих цін на 48,7% негативно вплинула на показники фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання та добробут населення країни [1].

Поглиблення фінансової економічної кризи, зниження обсягів виробництва у промисловості призвели до уповільнення (призупинення) розвитку багатьох підприємств та стали причиною банкрутства деяких з них. Така ситуація потребує кардинальних перетворень внутрішнього середовища суб'єктів господарювання та мобілізації зусиль керівництва щодо адаптації їх діяльності до ринкових змін. Сьогодні на підприємствах склалися вкрай несприятливі умови не тільки для розвитку виробництва, здійснення заходів щодо впровадження досягнень НТП, але і для простого відтворення основних виробничих фондів, ступінь морального та фізичного зносу яких складає більше 50% і постійно збільшується [1].

Одне з головних завдань стратегічного контролінгу полягає у своєчасному виявленні стратегічних проблем на підприємстві. З метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення причин, що її зумовлюють, та розробки антикризових заходів на підприємствах впроваджуються системи раннього попередження та реагування (СРПР). Система раннього попередження та реагування – це особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики, які можуть насуватися на підприємство як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища.

Першочерговим завданням системи раннього попередження є своєчасне виявлення кризи на підприємстві, тобто ситуації безпосередньої чи непрямой загрози його існуванню. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває задача аналізу та оцінювання фінансового стану підприємств з метою своєчасного виявлення їх внутрішніх проблем, що дозволяє завчасно вжити відповідні заходи. Важливою є ця задача і для потенційних інвесторів та банків-кредиторів, оскільки дає можливість уникнути зайвого ризику та, відповідно, підвищити стабільність і збалансованість економіки країни в цілому.

Погіршення фінансового стану підприємства, що супроводжується зростанням його боргів, викликає ризик зриву платежів по зобов'язаннях, припинення будь-яких виплат і згорання його діяльності, тобто виникає ризик банкрутства. Діагностика банкрутства, таким чином, може служити джерелом об'єктивних оцінок фінансової стійкості підприємств. Ступінь ризику банкрутства – це комплексний показник, що характеризує як фінансовий стан, так і якість управління підприємством, і має своє вираження у фінансовому еквіваленті, хоча і не вичерпується одними лише фінансовими наслідками. Так, нецільове позичання коштів рано чи пізно призведе до того, що обсяг позикових засобів перевищить реальні можливості підприємства розраховуватись із кредиторами. Це означатиме втрату фінансової стійкості, що може бути виявлено за балансом компанії.

У напрямі моделювання оцінки фінансового стану та діагностування банкрутства підприємств для різних країн розроблено значну кількість дискримінантних багатофакторних моделей, наприклад, Альтмана для США, Таффлера і Тішоу для Великобританії, Беєрмана для Німеччини, Давидової і Белікова для Росії, Терещенка та Черняка для України та багато інших. В основі цих моделей лежить задача класифікації підприємств за рівнями потенційної можливості їх банкрутства на підґрунті значень кількох незалежних змінних (факторів впливу).

Однак проведені дослідження точності прогнозування банкрутства українських підприємств із використанням низки вказаних вище моделей виявило занадто низьку їхню здатність до оцінювання реального фінансового стану компаній та передбачення банкрутств в умовах української економіки. Моделі прогнозування банкрутства українських підприємств повинні ґрунтуватись на іншому наборі показників, тобто задача не може бути вирішена тільки зміною числових значень коефіцієнтів моделі. Все це зумовлює необхідність розробки нової моделі оцінки фінансового стану та діагностування банкрутства підприємства, яка буде враховувати специфіку економіки України.

Така модель була розроблена авторським колективом під керівництвом А.В. Матвійчука. Модель оцінки суб'єктивної ймовірності банкрутства українських підприємств у вигляді дискримінантної функції в якості пояснюючих змінних не використовує жодного показника, що розраховується на підставі прибутку чи чистого прибутку. Такий підхід пояснюється тим, що переважна більшість українських підприємств декларує надто низький прибуток від своєї діяльності, або навіть збитки, щоб уникнути високих податкових навантажень [2].

Визначення інтегрального показника на основі дискримінантної функції пов'язано із рядом інших загроз невірної класифікації. Так, наприклад, частина показників, що є в дискримінантній моделі, можуть бути надто низькими для певного підприємства у порівнянні зі своїми «нормальними» значеннями, а інші, навпаки, зависокими, що також неприйнятно. Проте їхня комбінація може засвідчити стабільний фінансовий стан підприємства, оскільки є результатом розрахунку інтегрованої величини на основі всіх вхідних факторів одночасно.

Для послаблення такого впливу при проведенні фінансового аналізу важливо враховувати поряд з кількісними показниками ще й якісну експертно-аналітичну інформацію. Одним із загальноприйнятих підходів до оцінювання можливості банкрутства підприємств, який базується на роботі з якісними показниками, є метод бальної оцінки Аргенті. Цей підхід полягає у розрахунку інтегрованого показника (А-рахунку) на основі якісних факторів шляхом порівняння інформативних даних досліджуваного підприємства з відповідними даними по збанкрутілих компаніях та підсумовуванням визначених балів за усіма факторами ризику банкрутства.

Існують альтернативні підходи до діагностики банкрутства, що здатні більш ефективно поєднувати кількісні дані з експертно-аналітичною

інформацією в процесі аналізу фінансової стійкості підприємств. Зокрема, Недосекіним А.О. був розроблений підхід до діагностування можливості банкрутства, що ґрунтується на елементах теорії нечітких множин [3]. Із застосуванням нечітких моделей вдається не тільки оцінювати можливість банкрутства підприємств, а ще й досить ефективно передбачати час, протягом якого банкрутство може відбутись.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Матвійчук А.В. Нечіткі, нейромережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств / А.В. Матвійчук // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – 2013. – № 2. – С. 71–118.
3. Останкова Л.А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч. посібник / Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.

Тенета В.М.,
*молодший науковий співробітник кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ*

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

Як у даний час, так і на протязі усього розвитку підприємницької діяльності, час проблема забезпечення безпеки мала та має особливу актуальність. Сучасна наукова література насичена науковими роботами, присвяченими різним аспектам видів безпеки: національної, економічної, політичної, військової, соціальної, екологічної, інформаційної, фінансової, юридичної та ін. Особливої уваги у питаннях забезпечення економічної безпеки підприємства заслуговує інвестиційна діяльність, оскільки саме вона сприяє залученню додаткових ресурсів для запобігання економічним загрозам підприємства в умовах зростаючої конкуренції.

Розробка і реалізація інвестиційних проектів завжди відбувається в умовах недостатньої або неточної інформації, яка стосується прогнозних показників проекту. При оцінці інвестиційних проектів в умовах невизначеності з метою отримання більш достовірних результатів можна виділити два основних моменти. По-перше, невизначеність необхідно мінімізувати за допомогою уточнення інформації, як кількісно, так і якісно,

також організаційними заходами з метою зниження або перерозподілу ризику. По-друге, тому, що усунути невизначеність на практиці не є можливим у повному обсязі, слід її формалізувати, і врахувати при оцінці показників та ризику інвестиційного проекту. Оцінка ризиків є досить актуальною науково-технічною задачею, для вирішення якої залучаються експерти. Існує тенденція розвитку експертних оцінок у напрямку використання методів репрезентативної теорії вимірювань, нечітких множин, аксіоматичного введення метрик та т. ін. Найбільш цікавим в останні часи є використання у експертних оцінках теорії нечітких множин. Основними перевагами нечітких множин при вирішенні економічних задач є: можливість оперувати вхідними даними, заданими нечітко: наприклад, значеннями, що безупинно змінюються в часі (динамічні задачі), значеннями, які неможливо задати однозначно (результати статистичних опитувань); можливість нечіткої формалізації критеріїв оцінки і порівняння; можливість проведення якісного оцінювання як вхідних даних, так і вихідних результатів; можливість проведення швидкого моделювання складних динамічних систем і їх порівняльний аналіз із заданим ступенем точності. При цьому, по-перше, не витрачається багато часу на з'ясування точних значень змінних і упорядкування рівнянь, що їх описують, по-друге, можна оцінити різні варіанти вихідних значень [1].

Можливо проведення кількісної оцінки інвестиційних ризиків із використанням теорії нечітких множин і нечіткої логіки. Практичним результатом використання отриманих значень ризику є їх ранжування. Це дає можливість прийняти першочергові заходи щодо посилення захисту від загроз економічній безпеці (ЕБ) підприємства з найбільш високими рівнями ризику. Завданням цієї діяльності є показ можливих похибок визначення ризику декількох загроз економічній безпеці і відповідно результатів ранжування рівнів ризику цих загроз, викликану суб'єктивністю деяких експертних даних в моделі з використанням теорії нечітких множин та нечіткої логіки. Аналізу підлягає вплив тільки тих експертних даних, які використовуються цим математичним апаратом при визначенні ризику загрози ЕБ.

Визначення ризику загрози ЕБ на основі теорії нечітких множин складається з наступних послідовних етапів: опис загроз ЕБ підприємства, формалізація лінгвістичної змінної ймовірності реалізації загрози, формалізація лінгвістичної змінної збитку реалізації загрози ЕБ, фазифікація, дефазифікація, оцінка ризику загрози ЕБ. На першому етапі необхідно визначити загрози ЕБ підприємства, для яких виробляється оцінка ризику. Для аналізу ризику загрози на основі моделі з використанням теорії нечітких множин та нечіткої логіки необхідно формалізувати лінгвістичні змінні ймовірність реалізації загрози або збитку.

Нечітка множина характеризується функцією приналежності, яка дозволяє обчислити ступінь приналежності довільної терм-множини (ймовірності реалізації загрози ЕБ, збитку ЕБ) універсальній множині. Для кожного терму множини лінгвістичних змінних ймовірності реалізації загроз

ЕБ і лінгвістичних змінних збитку при реалізації певної загрози проводиться побудова функцій приналежності терму. Для побудови функції приналежності певного терму за результатами опитування експертів складається два графіки розмитості суміжних з ним термів. Використовуючи ці графіки, формується функція приналежності, яку потрібно визначити.

Для отримання значення вихідної змінної «ризик загрози ЕБ» можна використовувати алгоритм нечіткого висновку Мамдані [2].

Етап фазифікації полягає в застосуванні вирішальних правил до вхідних даних (оцінки експертів ймовірності і збитку загрози) і потрібен для конвертації чітких вхідних даних до нечіткого формату. На етапі дефазифікації визначається чітке значення вихідного значення параметра ризику аналізованої загрози ЕБ.

Для автоматизації процесу отримання чітких значень «ризик економічної безпеки» за алгоритмом нечіткого виводу Мамдані можна скористатися пакетом Fuzzy Logic Toolbox системи розробки MATLAB.

Література:

1. Раскин, Л.Г. Нечеткая математика [Текст]: монографія / Л.Г. Раскин, О.В. Серая. – Харьков: Парус, 2008. – 352 с.
2. Mamdani E.H. Applications of fuzzy algorithms for simple dynamic plant / E.H. Mamdani // Proc. IEE. – 1974. – vol. 121, n. 12. – pp. 1585–1588.

Педько А.Б.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Познякова Д.В.,
магістрант,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Як і будь-які інші підприємства, металургійні компанії в умовах ринкової економіки є об'єктами купівлі-продажу. Тому дуже важливим є вибір адекватного методу оцінки вартості металургійних підприємств. Результати такої оцінки дозволяють порівняти вартість оцінюваного підприємства з аналогічними вітчизняними або закордонними, зрозуміти, яку стратегію треба обрати підприємству для підвищення його ринкової вартості, та показують, наскільки вигідним є утримання даного підприємства в загальній структурі

бізнес-групи (якщо металургійні активи є складовими частинами інтегрованої бізнес-структури).

Метою даної публікації є порівняльний аналіз базових методів оцінки ринкової вартості металургійних підприємств та вибір найбільш прийняттого методу оцінки в українських реаліях.

У міжнародній практиці використовують три основних підходи для оцінювання вартості бізнесу чи будь-яких видів активів [1; 2]. Металургійний бізнес у даному випадку не є виключенням. На рисунку 1 наведено структуру підходів та методів, з яких вони складаються.



Рис. 1 – Основні підходи та методи оцінки вартості активів компанії

Дохідний підхід полягає у оцінюванні вартості об'єкта на основі визначення очікуваних доходів від використання об'єкта. В рамках цього підходу найпоширенішими є метод капіталізації та метод дисконтування грошових потоків.

Згідно методу капіталізації майбутніх доходів, вартість частки власності у підприємстві дорівнює поточній вартості майбутніх доходів, які принесе ця власність. Перевагами цього методу є простота розрахунків (за наявності потрібної інформації). Даний метод не застосовується, якщо бізнес перебуває у стадії розвитку, не має стабільних доходів або відсутня інформація про них, або коли об'єкт потребує серйозної реструктуризації.

Метод дисконтування грошових потоків використовується для інвестиційно-привабливих об'єктів. Його суть зводиться до того, що інвестор, який вкладає гроші в підприємство, купує не його активи (устаткування, машини, споруди), а потенційний дохід, який приносить підприємство. В рамках цього методу існує багато варіацій та моделей (метод LIFO, метод FIFO, метод «ковзної середньої» і т.д.). Застосовувати даний метод доцільно для підприємств, що мають певну історію прибуткової діяльності та знаходяться

на стадії стабільного економічного розвитку. Він не підходить для оцінки підприємств, що зазнають постійних збитків.

Суть порівняльного (ринкового) підходу зводиться до порівняння оцінюваного підприємства з підприємством, яке має аналогічні техніко-технологічні, економічні і фінансові характеристики, які визначають його ціну.

Підприємство-аналог вибирають за спеціальним алгоритмом. Спочатку проводиться пошук підприємств за галузевою схожістю, розмірами обсягів випущеної та реалізованої продукції, технологічним оснащенням, перспективами зростання та ін. На другому етапі роблять фінансово-економічний аналіз підприємств, а далі підприємства вибірки порівнюють з оцінюваним підприємством з метою виявлення найбільш близьких аналогів. Після встановлення найбільшої відповідності необхідно вирахувати ціновий (вартісний) мультиплікатор. Вартісний мультиплікатор представляє собою коефіцієнт, що показує відношення вартості інвестованого (або акціонерного) капіталу до фінансового або нефінансового показника компанії.

Кожен з методів, які відносяться до порівняльного підходу, має свої особливості. Метод ринку капіталу спирається на фактичні дані, бо інформацію про вартість цінних паперів компаній, що порівнюються, можна знайти в будь-який момент (звісно, якщо ці акції котуються на фондовому ринку). Проте це стосується лише міноритарних пакетів акцій, оскільки контрольні пакети акцій не реалізуються на фондовому ринку.

Інформація про контрольні пакети акцій потрібна для оцінювання вартості підприємства методом угод. За цим методом виконується аналіз раніше здійснених угод з купівлі-продажу контрольних пакетів акцій аналогічних підприємств.

Метод галузевих коефіцієнтів являє собою розраховані співвідношення між ціною та фінансовими показниками із врахуванням статистичних даних за тривалий період часу.

Витратний підхід охоплює методи оцінки вартості об'єкта, що спрямовані на визначення витрат, які необхідні для відтворення тотожного об'єкту, але з урахуванням зносу основних активів.

Суть методу чистих активів полягає в аналізі усіх статей балансу підприємства, підсумовування вартості чистих активів та віднімання від них скорегованих статей пасиву (довгострокової та поточної заборгованості).

Ліквідаційна вартість підприємства зазвичай не відповідає його ринковій вартості. Даним методом можна скористатися, коли мають місце надзвичайні, термінові обставини, які змушують власника продавати підприємство у стислі терміни.

Для того, щоб мати уявлення про застосування даних підходів на практиці, була проаналізована доступна інформація щодо оцінювання ринкової вартості металургійних підприємств РФ і України.

З'ясувалося, що для оцінки російського металургійного бізнесу найчастіше використовуються метод дисконтування грошових потоків (для

підприємств, що мають сталий економічний розвиток, високі позитивні показники ЕВІТ та ЕВІТДА) та метод обчислювання ліквідаційної вартості (для підприємств, що мають збитки та знаходяться на стадії банкрутства). Усі інші методи застосовуються рідше [3].

Нижче наведено діаграму (рис. 2), яка наочно демонструє популярність використання кожного з методів у російській економіці [4].

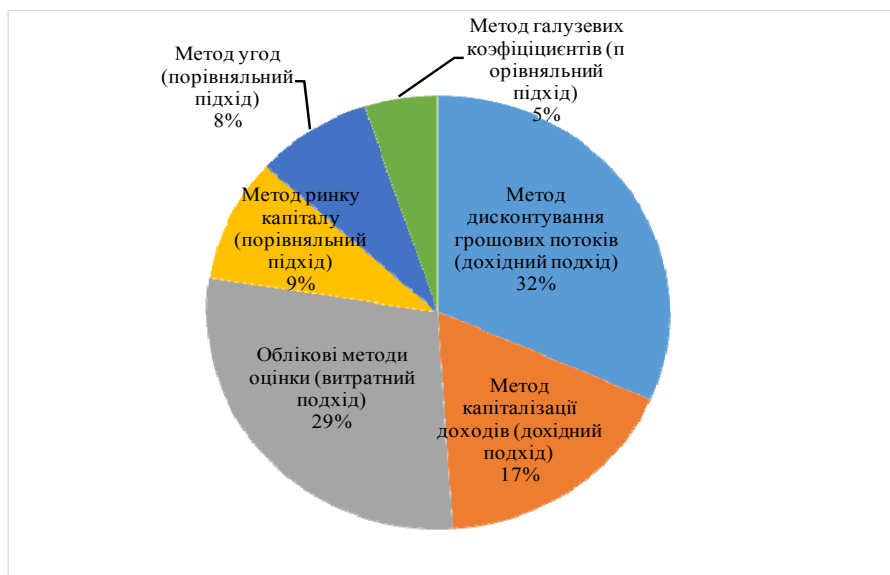


Рис. 2 – Розподіл використання методів оцінки бізнесу у Росії

Аналізуючи угоди з купівлі-продажу контрольних пакетів акцій провідних вітчизняних металургійних підприємств, можна зробити певні висновки щодо ринкової вартості металургійних активів в Україні.

З 2005 р. колишній металургійний комбінат «Криворіжсталь» увійшов до складу ArcelorMittal, після того як Mittal Steel Germany виграла аукціон з його приватизації. За 93,02 % акцій підприємства Лакшмі Міттал заплатив 24,2 млрд грн. або 4,8 млрд дол. за актуальним на той час курсом. На початок 2014 р. у власності німецької ArcelorMittal Duisburg знаходиться понад 95 % акцій АМКР [5].

У 2007 р. російська ФПГ «Євраз» придбала у групи «Приват» металургійні активи останньої, а саме: ДМЗ ім. Петровського, «Дніпрококс», «Баглійкокс», ГЗК «Суха Балка». Сума даної угоди – близько 2 млрд дол. [5] На даний момент «Євраз» контролює понад 90 % акцій ДМЗ ім. Петровського.

З 2011 р. російська група «Мечел» володіє Донецьким електрометалургійним заводом (ДЕМЗ), який був придбаний у структурі «Альфа-груп» за 537 млн дол. з розстрочкою виплат до кінця 2018 року [6].

У липні 2012 р. Metinvest B.V. оголосила про придбання понад 49 % акцій ВАТ «Запоріжсталь». За даною угодою було виплачено не менш ніж 830 млн дол. Р. Ахметовим та В. Новінським, інші 50 % акцій було зосереджено у так званому «пулі російських інвесторів» [7].

На сьогодні в Україні не залишилося жодного великого металургійного підприємства, яке б не входило до складу потужних бізнес-груп. Всі українські підприємства є лише часткою активів українських («Metinvest», «Ferrexpo»), російських («Євраз», «ІСД», «Мечел») або світових («ArcelorMittal») металургійних груп [8, с. 120]. Оскільки немає достовірної інформації про методи оцінки ринкової вартості того чи іншого об'єкта на час укладання угоди, можна припустити, що, швидше за все, застосовувався метод дисконтування грошових потоків (по аналогії із РФ), оскільки в період з 2010 по 2014 рр. більшість перелічених підприємств демонстрували прибуткову діяльність.

Підводячи певні проміжні підсумки, у якості базового метода оцінки ринкової вартості металургійних підприємств можна розглядати метод угод порівняльного підходу, хоча з аналітичною метою цілком доречним є використання методу чистих активів та методу оцінки ліквідаційної вартості в рамках витратного підходу.

Література

1. Вашакмадзе Т. Подходы к оценке стоимости бизнеса. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/appraisal/business/intro/ValuationStandard.shtml>
2. Грязнова А.Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – М: Интерреклама, 2003.
3. Полицарпова М.Г. Оценка стоимости бизнеса в интеграционных сделках металлургической компании / М.Г. Полицарпова // Вестник МГТУ. – 2012. – № 4.
4. Оценка бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ozenka-biznesa.narod.ru/Main/bsn_19.htm
5. Сергеев К. Кому принадлежит украинская металлургия. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrrudprom.ua/digest/Komu_prinadlegit_ukrainskaya_metallurgiy.html
6. Російська група Мечел закрила операцію з купівлі Донецького електрометалургійного заводу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/companies/1297935-rosijska-grupa-mechel-zakrila-operaciyu-z-kupivli-doneckogo-elektrometalurgijnogo-zavodu>
7. Офіційний сайт ВАТ «Запоріжсталь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zaporizhstal.com/ru/predpriyatie/istoriya/>
8. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах: Монографія / А.Б. Педько. – К.: ВД «Києво-Могилянська академія», 2008. – 325 с.

Кирилюк В.С.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Руденко М.Ю.,
аспірант кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

На сьогодні існують різноманітні підходи до розуміння сутності нематеріальних активів (НМА), яка передбачає їх розгляд як економічних ресурсів. Аналіз літературних джерел з приводу характеристики НМА дозволяє встановити основні ознаки, що мають бути враховані при визначенні сутності нематеріальних активів. До них слід віднести:

1) відсутність матеріальної основи і при цьому володіння такою цінною якістю, як здатність давати дохід їх власнику, виходячи з довгострокових прав і переваг, які вони приносять йому так довго, як це можливо;

2) тривалість використання, що дає змогу враховувати їх як необоротні активи і через обраний варіант облікової політики встановлювати більш доцільний термін погашення первинної вартості при загальній невизначеності терміну функціонування;

3) багатоцільовий характер експлуатації, що дає змогу використовувати об'єкт на різних ділянках діяльності підприємства.

Аналізуючи різні підходи до визначення НМА та враховуючи в цілому їх несуперечливість, на нашу думку, нематеріальні активи підприємства слід визначати як немонетарні активи, що не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані, сприяють одержанню підприємством доходу та являють собою довгострокові права або переваги, котрі отримує власник таких прав.

В економічній літературі виділяється три методичні підходи до визначення вартості нематеріальних активів, а саме: порівняльний (ринковий), дохідний та витратний, коротка характеристика яких наведена нижче [1,2,3]

Витратний підхід застосовується для оцінки таких НМА, які створюються самими правласниками та для яких не існує ефективного ринку продажів (науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, програмні продукти спеціального призначення й ін.). У рамках цього підходу з метою визначення реальної вартості нематеріального активу передбачається визначення витрат на відтворення первинної вартості об'єкта інтелектуальної власності з урахуванням наступних покращань.

При використанні порівняльного (ринкового) підходу оцінюваний нематеріальний актив порівнюється з аналогічними об'єктами або інтересами в цих об'єктах, що були продані на інтелектуальному або товарному ринках.

У зв'язку з тим, що загальні обсяги продажів НМА у цілому й інтелектуальної власності зокрема на вітчизняному інтелектуальному ринку є досить низькими, то для практичної оцінки таких об'єктів порівняльний підхід використовується рідко, а доступна інформація про угоди, що мали місце в недавньому минулому, використовується скоріше як орієнтована, а не як визначальне підсумкове значення вартості об'єкта.

В оцінці нематеріальних активів доходному підходу належить особливе місце як такому, що найбільш вірогідно відбиває дійсну цінність НМА і ті майбутні вигоди, що одержить власник від володіння ними.

Методи доходного підходу можна класифікувати за двома ознаками:

- 1) за математичним апаратом, що застосовується;
- 2) за способом виділення економічного ефекту.

Перевагами доходного підходу є його універсальність та теоретична обґрунтованість, а основним недоліком – складність отримання необхідної вихідної інформації для розрахунків.

Використання вищезазначених підходів по відношенню до нематеріальних активів несе свою специфіку, оскільки вони є доволі нестандартним об'єктом для оцінки. Так, наприклад, в рамках витратного підходу важко визначити, наскільки витрати, понесені на створення чи відтворення об'єкту відображають ринкову вартість різних НМА. Не завжди застосовується до нематеріальних активів і порівняльний підхід. Пов'язано це з тим, що окремі об'єкти НМА трапляються досить рідко, а до деяких об'єктів, наприклад, патентів, досить складно підібрати аналоги. Тому основним підходом при оцінці нематеріальних активів найчастіше є доходний підхід, заснований на доходах, які очікує отримати власник об'єкту оцінки.

У рамках цього підходу оцінювач повинен знайти дохід, тобто виділити грошовий потік, який належить до нематеріального активу, щоб визначити вартість НМА за допомогою звичайних методів доходного підходу (капіталізація або дисконтування).

Так як об'єкти інтелектуальної власності стають нематеріальними активами після отримання на них виняткових прав і постановки на облік на підприємстві як НМА, то фактично можна говорити про переважне використання доходного підходу до оцінки вартості нематеріальних активів на основних етапах життєвого циклу НМА, що представляють економічний інтерес.

Література:

1. Криштопа І. Оцінка нематеріальних активів: проблемні питання та напрямки їх вирішення / І. Криштопа // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 169–176.
2. Семенова Д.А. Сучасні національні та зарубіжні підходи до оцінки нематеріальних активів / Д.А. Семенова, Я.Р. Кобліанідзе // Вісник

донецького національного університету, СЕР. В: ЕКОНОМІКА І ПРАВО. – 2011. – № 1(1). – С. 291–297.

3. Кирилюк В.С. Особливості застосування доходного підходу при оцінці вартості нематеріальних активів промислового підприємства / В.С. Кирилюк // Матеріали XII Міжнар. наук.-практ. конференції «Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика». – Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки. – 29-30 травня 2013. – Луцьк: Вежа-Друк, 2013. – С. 87–89.

Козенкова В.Д.,
аспірант кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ОЦІНКА ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Для ринкової економіки комплексним критерієм розвитку підприємства служить його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому саме вартісна оцінка підприємства є інструментом управління власністю. Особливо це актуально для акціонерних товариств, акції яких котируються на фондовому ринку.

У більшості випадків вартість підприємства визначається за його балансовою вартістю, і саме на неї орієнтуються інвестори і акціонери. Однак у сучасній ринковій економіці важливим аспектом є оцінка нематеріальних активів підприємства, оскільки вони можуть в значній мірі збільшити його вартість.

Сучасні тенденції розвитку постіндустріального суспільства, смарт-економіки та економіки знань, процесів глобалізації та інтернаціоналізації бізнесу спонукають вітчизняних науковців та суб'єктів господарювання все більше уваги приділяти проблемам пов'язаним з формуванням, оцінкою, ідентифікацією та використанням нематеріальних активів (НМА).

Незважаючи на різноманітний склад нематеріальних ресурсів, усі вони мають спільні риси, що об'єднують їх в це поняття. Найхарактернішою з них є те, що цей вид ресурсів не має матеріально-речової основи та фізичної форми. Проте нематеріальні ресурси, подібно до основних виробничих фондів, можуть використовуватися тривалий час, не втрачають при цьому своєї споживної вартості і приносять підприємству додатковий дохід. Спільною рисою нематеріальних ресурсів є також те, що вони не дають змоги точно визначити суму прибутку, що може бути одержана від їх застосування.

Згідно з [1], НМА виявляють себе через свої економічні властивості, не володіють матеріальною сутністю, забезпечують їх власникам деякі права і привілеї і, як правило, створюють для власників деякий прибуток.

Відповідно до цього стандарту нематеріальні активи за своїм походженням можуть бути класифіковані як: НМА, що виникають на базі деяких прав; НМА, що виникають на базі взаємин; НМА, що виникають на базі груп нематеріальних елементів; НМА, що виникають на базі інтелектуальної власності. Перетин різних галузей права в оцінці вартості нематеріальних активів пояснюється складністю даного об'єкта оцінки і потребою ідентифікації та захисту прав власності в даній області.

Об'єктом оцінки є права на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), які мають як територіальний, так і тимчасовий характер.

Предметом оцінки є безпосередньо результати творчої діяльності.

Оцінка НМА відрізняється від оцінки інших об'єктів оцінки тим, що визначається ціна не матеріальних об'єктів, а прав на результати інтелектуальної діяльності (або засобів індивідуалізації юридичної особи), володіння якими може принести їх власникові певну вигоду.

Для оцінки НМА, як і інших об'єктів, що мають реальну або потенційну вартість, можуть бути застосовані три підходи — прибутковий, витратний та порівняльний (ринковий) [2].

Аналіз зарубіжних і вітчизняних методик оцінки вартості НМА показав, що з точки зору мети оцінки і суб'єкта оцінки вони можуть бути поділені на дві групи — це методи оцінки вартості НМА в інтересах покупців і методи оцінки вартості НМА в інтересах власника-підприємства.

Розглянемо підхід до оцінки вартості НМА з точки зору його цінності для компанії. Даний підхід ґрунтується на сукупності положень, що описують загальну ідею рішення економічної проблеми щодо об'єкта дослідження з урахуванням просторових і часових характеристик, принципів, методів, алгоритмів і моделей і містить наступні основні положення та елементи: визначення особливостей НМА як об'єкта оцінки та виявлення факторів його вартості; визначення проблем оцінки, обумовлених особливостями об'єкта оцінки; визначення цілей оцінки і виду вартості оцінюваного об'єкта, що розраховується; визначення найбільш значимих принципів оцінки вартості НМА, виходячи їх специфіки оцінюваного об'єкта; вибір і обґрунтування методу оцінки та відповідної математичної моделі, що сприяє інтеграції факторів вартості НМА у розраховану вартість; вибір і обґрунтування методів визначення ставки дисконтування; вибір і обґрунтування методу визначення вартості НМА в постпрогнозний період [3].

Проблеми оцінки вартості НМА обумовлені, в першу чергу, тим, що процес їх оцінки не є досконалим з наступних причин: складність ідентифікації; відсутність чітких уявлень про чинники вартості НМА; складність вибору і обґрунтування адекватної вартісної моделі; відсутність достовірної інформації про майбутні події.

Визначення вартості об'єкта оцінки передбачає його ідентифікацію, яка можлива тільки в тому випадку, якщо оцінюваний об'єкт являє собою майно. Що стосується нематеріального активу, то він повинен мати чітке і зрозуміле визначення, що ідентифікує його як універсального майнового об'єкта, так як тільки на ідентифікований об'єкт можуть поширюватися майнові права.

З урахуванням специфіки НМА фактори його вартості можна класифікувати на три групи: за ступенем значущості – на ключові (базові) чинники (якість, у тому числі знаки якості; ділова репутація компанії; якість брендингу) і другорядні фактори вартості (ціна, зручність придбання); за можливістю формалізації – на якісні та кількісні; за сферою впливу – на внутрішні і зовнішні.

Серед видів вартості, що використовуються в оціночній діяльності, можна виділити: ринкову, інвестиційну, справедливу, ліквідаційну, кадастрову, страхову, заставну та вартість діючого підприємства.

Вибір виду вартості НМА ґрунтується на наступних положеннях.

По-перше, серед усіх видів вартості, що застосовуються в практиці оціночній діяльності, тільки деякі застосовні до НМА, причому з цілою низкою спеціальних застережень. Слід зауважити, що, як правило, НМА дуже рідко продаються на умовах відкритої оферти.

По-друге, в теорії оцінки прийнято розрізняти два види вартості: вартість в обміні, яка використовується при здійсненні різних операцій з об'єктами оцінки, і вартість у використанні, що розраховується для об'єктів оцінки, функціональне призначення яких зумовлено або специфічно.

Під вартістю активу у використанні в даному аспекті розуміється частина вартості підприємства (як майнового комплексу), до складу якого входить оцінюваний актив, безвідносно до найбільш ефективного використання цього активу або величини грошової суми, яка може бути отримана від його продажу. Тому вартість НМА повинна, по-перше, визначатися як вартість у використанні, що обумовлено відсутністю активного ринку угод з активами подібного виду; по-друге, ця вартість повинна визначатися, виходячи з вартості діючого підприємства, так як вартість НМА пов'язана з ринком тільки через бізнес, для здійснення якого створено підприємство, але не напряму.

По-третє, поняття ринкової вартості без будь-яких застережень застосовно до НМА, які не можуть продаватися окремо від організації-правовласника, не застосовується, оскільки НМА, якщо і можуть відчужуватися, але тільки в наборі з іншими активами, на базі яких вони виникають.

Отже, найбільш переважним видом обумовленої вартості для НМА є справедлива вартість, яка відображає точку зору зацікавлених суб'єктів на ймовірність майбутніх економічних вигод.

Література:

1. Бухгалтерський фінансовий облік. Конспект лекцій: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир, 2003. – 300 с.
2. Рейли Р. Оценка нематериальных активов / Пер. с англ. Бюро переводов Ройд / Р. Рейли, Р. Швайс. – М.: ИД Квинто-Консалтинг, 2005. – 791 с.
3. Кудина М.В. Теория стоимости компании / М.В. Кудина. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 368 с.

СЕКЦІЯ 4

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТА ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прокопенко В.І.,
доктор технічних наук,
професор кафедри прикладної економіки,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»
м. Дніпропетровськ

СОБІВАРТІСТЬ ТРАНСПОРТУВАННЯ ГІРСЬКИХ ПОРІД ЯК ПОКАЗНИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КАР'ЄРНИХ АВТОСАМОСКИДІВ

Інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності автомобіля віддзеркалює, з одного боку, його вартість виготовлення та витрати на експлуатацію, з іншого, – конструктивні розміри машини та технічні можливості [1]. Ці дані характеризують автомобіль як транспортний засіб незалежно від умов експлуатації. Стосовно до умов транспортування гірських порід в кар'єрі доцільність використання тієї або іншої моделі самоскиду може характеризувати собівартість 1 тонно-кілометра (1 т.км) цього процесу, яка розраховується за формулою:

$$B_{1т.км} = \frac{B_{e.a}}{O_{m.a} \cdot L_m}, \text{ грн.}, \quad (1)$$

де $B_{e.a}$ - сукупні витрати на експлуатацію автосамоскиду за окремий період часу (місяць), грн.;

$O_{m.a}$ - обсяг породи, перевезеної автосамоскидом за аналізований період, т;

L_m - середня відстань транспортування гірської породи, км.

Собівартість 1 т.км характеризує техніко-економічну ефективність транспортування гірських порід автосамоскидами, оскільки враховує технологічні умови перевезення порід, а також витрати на експлуатацію самоскидів. З одного боку, можна виділити безпосередньо транспортні витрати, що обумовлені усіма витратами, спрямованими на обслуговування та утримання в робочому стані рухомого складу автопарку. Ці витрати пов'язані з

експлуатацією самоскидів, вони прямим чином формують собівартість 1 т.км транспортування гірських порід. З іншого боку, підприємство при введенні в експлуатацію нової моделі автосамоскиду порівняно з моделлю, що експлуатується, може витратити додатково, окрім коштів на придбання нових самоскидів, або економити кошти.

Таким чином собівартість 1 т.км перевезення гірської породи буде визначатися витратами на здійснення цього процесу, а також додатковими витратами, які пов'язані із впровадженням нових моделей самоскидів замість діючих у кар'єрі. В загальному виді транспортна складова собівартості розробки гірської породи може бути представлена сумою:

$$B_{e.a} = B_{e.c} + B_{e.d}, \quad (2)$$

де $B_{e.c}$, $B_{e.d}$ - відповідно, витрати на безпосередньо обслуговування самоскидів та додаткові витрати, пов'язані з процесом транспортування, грн./міс.

Отже, згідно з виразом (2), витрати на транспортування гірської породи визначаються сумою витрат на експлуатацію транспортних засобів, а також на зміну умов гірничих робіт, яка може бути спричинена цими засобами. При цьому, обсяг сирової руди, який необхідно доставити до пункту її переробки (внутрішньокар'єрне дроблення), обумовлений плановим завданням на виробництво залізородної сировини, а обсяг розкривних порід повинен забезпечити виконання цього завдання. Тому, обсяг розкривних порід, що треба перевезти, приймається прямо пропорційно до обсягу видобутку руди, а постійний множник – коефіцієнт розкриття регулюється шляхом вибору відповідного технологічного устаткування, системи розкриття та розробки родовища.

На підставі вищевикладеного співвідношення (1) між витратами $B_{e.a}$ та транспортною роботою ($O_{m.a} \cdot L_m$) пропонується розглядати як технологічну собівартість 1 т.км перевезення гірської породи. Поглиблення глибини кар'єру позначається на технічних та економічних параметрах автосамоскидів, але цей процес відбувається із урахуванням їх конструктивних особливостей. Для прогнозування ймовірних змін показників конкурентоспроможності автосамоскидів на різній глибині ведення гірничих робіт приймаються корегувальні коефіцієнти, які відображають їх адаптацію до тієї чи іншої глибини кар'єру.

Слід звернути увагу на те, що рівень адаптованості автосамоскиду до ефективної роботи на різній глибині кар'єру обумовлений зацікавленістю автовиробника цим споживчим сегментом. Тобто, конкурентні переваги самоскиду є результатом власних оцінок користувача та/або результатом ініціативи автовиробника щодо співпраці зі споживачем щодо найбільш

вагомих техніко-економічних характеристик, пов'язаних з умовами експлуатації машини.

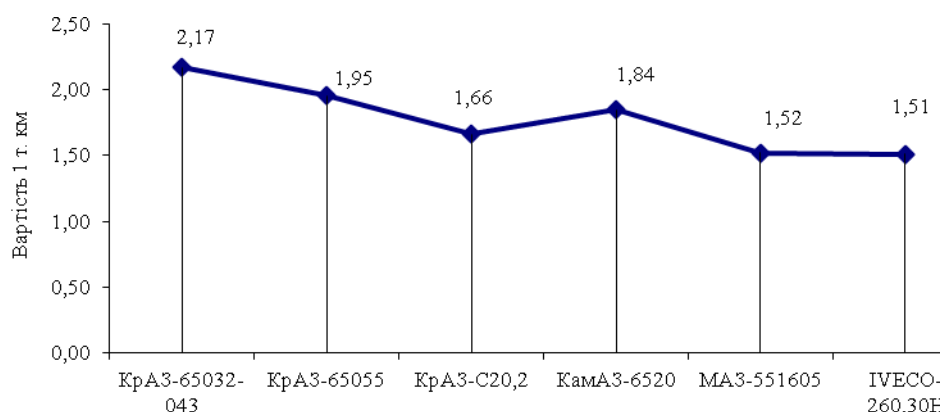


Рис. 1 – Вартість 1 т.км перевезень гірської маси автосамоскидами при глибині розробки 200 м

На підставі викладеного методичного підходу досліджено вартість 1 т.км перевезень гірських порід групою кар'єрних автосамоскидів та вплив на цей показник глибини ведення гірничих робіт (рис. 1). Враховано вплив глибини розробки кар'єру на економічні та технічні параметри автосамоскидів [2].

Серед аналізованих автосамоскидів за показником, що розглядається, базова модель КрАЗ-65032-043 є найгіршою, найменшу вартість 1 т.км забезпечує використання моделей IVECO-260,30H та МАЗ-551605. Серед вітчизняних моделей найбільшу конкурентоспроможність має КрАЗ-С20,2. Отже, цей самоскид складає конкуренцію лідерам групи IVECO-260,30H та МАЗ-551605. Найбільш впливовими чинниками є вантажопідйомність, споживання пального, середня швидкість руху. Це лише деякі особливості конструкції самоскиду, що має враховувати автовиробник для якомога найкращої адаптації моделі самоскиду до умов експлуатації в кар'єрі.

Витрати на утримання та обслуговування автосамоскидів компенсуються значною вантажопідйомністю. Базова модель КрАЗ-65032-043 має найменші експлуатаційні витрати, проте її конкурентна ефективність погіршується найменшою вантажопідйомністю. При поглибленні кар'єру до горизонту 200 м обсяги розкривних робіт зменшуються в 3,8 рази, а при глибині 300 м – в 10,4 рази. При збільшенні глибини кар'єру перехід на автосамоскид IVECO-260,30H потребує збільшення обсягів робіт за аналогічним до інших моделей співвідношенням. Конкурентоспроможна модель самоскиду може бути розроблена лише при взаємодії конструкторів автовиробника з фахівцями експлуатуючих підрозділів гірничодобувних підприємств.

Додаткові (скорочені) витрати на перевезення гірських порід тис. грн.

| Глибина кар'єру, м | Модель автосамоскида | | | | | |
|--------------------|----------------------|------------|------------|------------|------------|---------------|
| | КрАЗ-65032-043 | КрАЗ-65055 | КрАЗ-С20,2 | КамАЗ-6520 | МАЗ-551605 | IVECO-260,30H |
| 100 | базовий | 284,2 | 564,7 | 505,8 | 440,7 | 571,2 |
| 200 | те ж | 367,9 | 597,7 | 561,4 | 541,6 | 630,0 |
| 300 | те ж | 363,9 | 535,6 | 514,6 | 521,3 | 575,9 |
| Індекс 300/100 | те ж | 28% | -5% | 2% | 18% | 1% |

Для всіх розглянутих самоскидів на глибині кар'єру 200 м спостерігаються найбільші обсяги додаткових витрат, які зменшуються при переході на глибину 300 м (табл. 1 із розрахунку на один автосамоскид). Це пояснюється збільшенням кількості використовуваних автомобілів.

Витрати гірничодобувного підприємства, обумовлені переходом на іншу модель автосамоскиду, є капітальними, що спричинені оновленням технічних параметрів виробничо-транспортної інфраструктури кар'єру. Розмір цих витрат треба пов'язувати з їх питомою вагою в структурі капітальних та експлуатаційних витрат цього підприємства. Тому, оцінку вказаних витрат слід здійснювати шляхом визначення їх впливу на собівартість продукції (через амортизацію пасивної частини основних засобів) в межах обґрунтування конкретного бізнес-проекту гірничодобувного підприємства.

Література:

1. Прокопенко В.І. Визначення показників оцінювання конкурентоспроможності кар'єрних автосамоскидів / В.І. Прокопенко, Л.А. Бондаренко // Науковий вісник НГУ. – 2013. – № 2 (134). – С. 122–129.
2. Бондаренко Л.А. Методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності автосамоскидів для транспортування гірських порід к кар'єрі / Л.А. Бондаренко // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2014. – № 14 (3). – С. 83–94.

Вагонова О.Г.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри прикладної економіки
Бондаренко Л.А.,
асистент кафедри економіки підприємства,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»
м. Дніпропетровськ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ПІДґРУНТЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ АВТОСАМОСКИДІВ СТОСОВНО УМОВ ЕКСПЛУАТАЦІЇ В КАР'ЄРАХ

На сьогоднішній день сучасні автомобілебудівні підприємства ведуть господарську діяльність у складних ринкових умовах унаслідок зниження попиту на їхню продукцію, високого рівня конкуренції, позикового забезпечення під високі банківські ставки та ін. Саме тому у світовому автомобілебудуванні серйозним чином загострилася боротьба за покупця між підприємствами – виробниками автомобілів, що прагнуть зацікавити клієнтів новими, більш сучасними конструкторськими розробками, які б найбільше відповідали вимогам споживачів.

Для забезпечення конкурентних переваг вітчизняних автосамоскидів, що може бути досягнуто шляхом їх модернізації на підставі нововведень, на автозаводі має бути розроблена та втілена у виробничу діяльність цілісна система впровадження та виробництва інноваційних проектів. Організація інноваційної діяльності передбачає, насамперед, структурні вдосконалення у межах новітніх ідей та їх реалізації у вигляді кінцевих результатів. Тому головними завданнями організаційної структури автозаводу є чіткий розподіл функцій і забезпечення умов ефективної взаємодії між його підрозділами, для досягнення інноваційно-стратегічних цілей, прийняття результативних управлінських рішень і реалізації їх в певний термін, а також оперативного обміну інформацією.

Виходячи з результатів аналізу взаємодії функціональних підрозділів ПАТ «Кременчуцький автозавод» (АвтоКрАЗ), які пов'язані з інноваційним розвитком підприємства, зроблено висновок, що його організаційна структура потребує зміни на основі створення принципово нової системи управління впровадженням нововведень у виробництво. Система має включати чітко визначених за функціями осіб, які забезпечать інноваційну діяльність та способи її активізації. В структурі управління пропонується створити інноваційний відділ, який буде цілеспрямовано вирішувати питання щодо впровадження нововведень, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності автомобілів. Основною функцією цього відділу будуть аналіз, проектування та розробка інноваційних проектів в межах єдиної інформаційної бази прогнозування та моделювання інновацій, що підвищить оперативність збору, передачі та обробки інформації, отримання доступу до інформаційних ресурсів, поліпшить якість фінансових розрахунків тощо.

Досліджено формування конкурентних переваг вантажного кар'єрного автомобіля виробництва КрАЗ шляхом оновлення його конструктивних складових, урахуваючи чинники ефективності адаптації до специфічних потреб споживачів цього ринкового сегменту. Як витікає з цього дослідження, не всі проблеми автосамоскиду, які виникають при його експлуатації, доводяться споживачем до відома автовиробника з вимогою їх усунення. Якщо витрати ресурсів споживача (гроші, час, труд), пов'язані з ремонтом автомобіля, незначні у порівнянні з рекламацийними витратами (підготовка та подання претензії; час розгляду та задоволення), то автовиробник матиме мінімальну інформацію щодо проблем з автомобілем.

Щодо пріоритету суб'єктів, які ініціюють внесення конструктивних змін в кар'єрний автотранспорт АвтоКрАЗ, встановлена наступна ієрархія: споживач – автовиробник – партнери автовиробника. Тобто, споживач спочатку має відчутти (зрозуміти) певну потребу, а потім власними запитом сформувавши мотиваційне підґрунтя виробника щодо удосконалення продукту (авто). Позиція виробника в системі цих двох суб'єктів – більш пасивна, реактивна. Партнери автовиробника ініціюють відповідні проекти при наявності власних новітніх розробок, які забезпечуватимуть додаткові позитивні ефекти автовиробнику. Цей підхід відображено на рис. 1, де кінцевим результатом є споживча цінність для кожного з учасників, яка обумовлює поточний рівень конкурентоспроможності автосамоскиду та задає вектор доцільних майбутніх конкурентних переваг (зміст та обсяг конструктивних удосконалень).

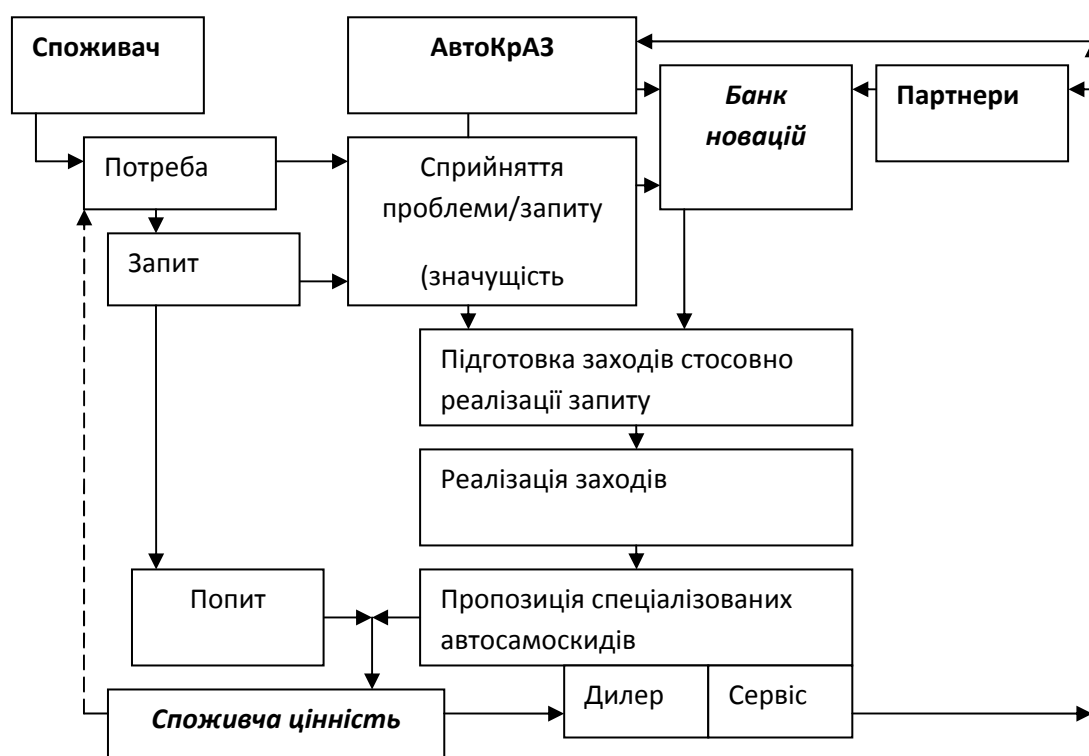


Рис. 1 – Формування споживчої цінності автосамоскиду суб'єктами, що ініціюють процес удосконалення автосамоскиду

При вивченні наявності та спроможності сторонніх організацій виконати дослідницькі та експериментальні роботи на замовлення АвтоКрАЗ визначено, що кількість звернень до таких виконавців є обмеженою та стосується вирішення окремих проблемних завдань. Аутсорсери в більшості спеціалізуються за вузлами та агрегатами. Проектну документацію сторонніх виробників щодо конструктивних змін кар'єрного автотранспорту АвтоКрАЗ не залучає. Тобто, трансфер технологій як один із засобів стимулювання інноваційного розвитку заводом не використовується. Взаємодія автозаводу з аутсорсерами є фрагментарною, що дозволяє стверджувати про відсутність обґрунтованих висновків щодо ринку подібних послуг та доцільності використання ресурсів аутсорсерів для забезпечення цільових характеристик автосамоскиду.

Надана оцінка професійної компетенції виконавців проектів конструктивних змін кар'єрного автотранспорту. Оцінка здійснена за критеріями тривалості, якості та вартості робіт. За всіма критеріями найвищий рейтинг отримав АвтоКрАЗ. Другий та третій рівні займають партнери автовиробника та група «автовиробник та партнери»: в групі досягаються кращі результати за тривалістю; уособлена робота партнерів автовиробника забезпечує меншу вартість робіт; в питанні якості – паритетний статус цих виконавців.

Позитивними стимулами до стратегічного партнерства визнані наявність професійних сторонніх організацій, згодних на співпрацю, а також накопичений досвід АвтоКрАЗ з ведення робіт в кооперації. Чинники ризику стратегічного партнерства стосуються недостатнього рівня захисту прав на інтелектуальну власність та обмеженості власних фінансових ресурсів АвтоКрАЗ для здійснення подібного ризикованого інвестування.

Значущим результатом взаємодії з партнерами є акумулювання професійного досвіду з планування та виконання проекту. При цьому зберігається залежність заводу від партнерів в майбутніх періодах, оскільки право на інтелектуальну власність обумовлює розкриття лише частки інформації про захід, який формуватиме конкурентну перевагу.

Проект складається з окремих робіт, які можуть бути виконані самим підприємством або підрядниками. Пріоритетним виконавцем за більшістю видів робіт проекту визначений АвтоКрАЗ. Якщо пропозиція з оновлення автомобіля надходить з боку партнерів, то їм надається пріоритет в розробці техніко-економічного обґрунтування. Другий щабель займає група «АвтоКрАЗ та партнери», третій віддано партнерам, а четвертий аутсорсерам. Тобто, суб'єктивна оцінка потенціалу виконавців виходить з принципу безпосередньої участі підприємства АвтоКрАЗ в роботах проекту.

Незважаючи на надані вище оцінки, з діяльністю саме заводу АвтоКрАЗ пов'язуються найбільші фінансові ризики перевищення бюджету. В міру просування до відповідальності аутсорсерів цей ризик зменшується. Отже, автовиробник як замовник проекту допускає значне варіювання вартості робіт

за умов безпосередньої участі в роботах. Подібні оцінки надані суб'єктам проекту за критерієм фактору часу, а саме ймовірності перевищення виконавцями часу виконання окремих робіт.

Петренко В.О.,
доктор технічних наук,
професор кафедри інтелектуальної власності
Фонарьова Т.А.,
старший викладач кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Маркетингові дослідження реалізують зворотній зв'язок менеджера з маркетингу з маркетинговою середою підприємства. Необхідність маркетингових досліджень обумовлена необхідністю зниження ризиків прийняття помилкових рішень за рахунок знання та розуміння стану та динаміки факторів зовнішньої та внутрішньої середи.

Актуальність дослідження полягає в тому, що в умовах ринку виникла необхідність адаптувати виробничо-збутову діяльність металургійного підприємства до сформованої ситуації. Очевидно, що використання маркетингової інформації є основою для розробки й впровадженню конкурентних стратегій, планів розвитку підприємства і є підставою для ухвалення рішення про розширення або скорочення обсягів виробництва, модернізації продукції або зняття її з виробництва.

У сучасних умовах металургійні підприємства повинні зосереджувати підвищену увагу на ефективності функціонування в конкурентному середовищі, що зумовлює необхідність досягнення конкурентних переваг у довгостроковому періоді. Основою в цьому процесі є розробка конкурентних стратегій, які б забезпечували високу норму прибутку та стабільне економічне зростання. Для забезпечення ефективної діяльності підприємству необхідний єдиний стратегічний напрямок розвитку. В рамках цього напрямку розробляються конкурентні стратегії.

На рисунку 1 схематично зображені пропозиції авторів цього дослідження щодо доповнення етапів розробки конкурентної стратегії завданнями, пов'язаними з проведенням маркетингових досліджень.

Як видно з рисунку 1 на всіх етапах розробки конкурентної стратегії маркетингові дослідження мають своє завдання, та сприяють підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень, щодо кожного етапу.

Розглянемо як цей процес втілюється на ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського». Підприємство працює в умовах постійного конкурентного тиску з боку інших виробників. Природно, що завод відчуває конкуренцію як з боку підприємств металургійного комплексу України, так і певною мірою з боку російських виробників металопрокату.

Головною метою дослідження макро-середовища є виявлення засобів та перспектив реалізації концепції сталого розвитку в чорній металургії.



Рис. 1 – Етапи розробки конкурентної стратегії та завдання, пов'язані з маркетинговими дослідженнями.

З урахуванням сучасних суспільно-економічних умов, зокрема глобалізації економіки, екологічних обмежень та на основі аналізу причин і наслідків економічної кризи 2008-09 років, Бостонська консалтингова група (США) визначає кілька фундаментальних проблем, що стоять перед виробниками сталі, які можна підсумувати наступним чином:

1) забезпечення конкурентоспроможності за умов зростання цін на енергоносії та сировину при одночасному посиленні екологічних вимог;

2) за наявності вищезазначених викликів - збереження або навіть покращення технологічних показників при скороченні витрат енергії та забруднення навколишнього середовища;

3) можливість скористатися перевагами, що надають сучасні та майбутні інструменти стратегії сталого розвитку. Загальна потреба в заміні зношеного сталевих обладнання становить понад 300 млн. т сталі, що має бути вироблена та спожита на вітчизняному ринку, задля того щоб задовольнити потреби житлового будівництва, комунального господарства, транспортної інфраструктури, промислових споруд, трубопроводів тощо. Це дуже важливий фактор майбутнього сталого розвитку чорної металургії в Україні, яка має бути здатною забезпечити потребу вітчизняного ринку та менше залежати від експорту [1].

З врахуванням можливих сценаріїв тенденцій розвитку, на підприємстві впроваджуються заходи підвищення конкурентних переваг металопрокату, який випускає підприємство. З цією метою на підприємстві розробляються конкурентні стратегії, які конкретизують і визначають шляхи реалізації загальної корпоративної стратегії, визначають підходи, за допомогою яких підприємство буде діяти в кожній стратегічній області бізнесу (СОБ). Такі стратегії ще називають стратегіями конкурентоспроможності або стратегіями завоювання конкурентних переваг.

Проведені маркетингові дослідження показали, що існує попит в країнах Євросоюзу на рядовий фасонний прокат (швелера, кутовий прокат, балки). Враховуючи цю інформацію на підприємстві впроваджена конкурентна стратегія широкої диференціації. Ця стратегія включає в себе освоєння нових профілей за для розширення сортаменту заводу. У рамках цієї стратегії випускається ряд профілей по стандартам DIN EN 1026-1, DIN EN 1026-2, EN 1056-1:1998, EN 1056-2:1993. Обсяги реалізації європрофілю склали вже більше 16% від усього обсягу реалізації фасонного будівельного металопрокату [2].

На відміну від стратегії диференціації, стратегія фокусування передбачає глибоку спеціалізацію підприємства, його окремих СОБ. Мета – краще обслуговувати покупців даного цільового сегмента. По ряду позицій завод займає провідне положення в галузі, будучи ексклюзивним виробником певних видів металопрокату. Успіхом не тільки в Україні, але й країнах СНД і далекого зарубіжжя користуються кранові рейки виробництва заводу ім. Петровського. У рамках стратегії фокусування розширюються обсяги реалізації нових освоєних рейкових профілів, таких як контактні рейки для метрополітену, безшийочні жолобчасті трамвайні рейки РТЖБ-58 [2].

Отже, враховуючи все вищезазначене, можливо зробити висновок, про важливість проведення маркетингових досліджень у рамках інформаційної системи підприємства. Ця система включає регулярний збір, аналіз та інтерпретацію інформації з різних джерел та забезпечує інтеграцію, підтримку

та передачу менеджерам інформації у вигляді, який дозволяє прийняти вірне управлінське рішення щодо розробки конкурентних стратегій підприємства. Інакше кажучи, маркетингові дослідження та сучасна маркетингова інформаційна система являється головним інструментом ефективного управління.

Література:

1. Шатоха В.І. Сталий розвиток чорної металургії: монографія / В.І. Шатоха. – Дніпропетровськ: «Дріант», 2015. – 184 с.
2. Фролов Д.Б. Маркетинг металлопродукции ПАО «Евраз – ДМЗ им. Петровского и пути повышения его конкурентоспособности / Д.Б. Фролов // Металл и литьё Украины. – 2014. – №5–6 (252–253). – С. 13–15.

Гончарук О.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості НМетАУ
Ігнашкіна Т.Б.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості НМетАУ,
м. Дніпропетровськ

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ГРАФОАНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Питання пошуку напрямків підвищення ефективності роботи підприємств завжди вимагають попереднього аналізу потенціалу їх розвитку. Крім того, достовірне значення економічного потенціалу необхідне для розробки стратегії діяльності компаній, для оцінки їх вартості, обґрунтування конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості і в багатьох інших цілях. Тому проблема визначення рівня економічного потенціалу підприємства завжди є актуальною.

Дослідженню поняття «економічний потенціал підприємства» присвячено праці багатьох науковців [1-3 та ін.]. Серед них дослідження Бачевського Б.Є., Решетняк О.О., Должанського І.З., Краснокутської Н.С., Лапіна Є.В., Сабадирьової А.Л., Федоніна О.С., Репіної І.М., Олексюк О.І., Чернікова Д.А. та інших. Однак, попри ґрунтовну проробку цього питання, на сьогодні не існує загальноприйнятої, універсальної, досконалої методики його оцінки. Тому вважаємо доцільним обґрунтування методичних положень оцінки економічного потенціалу підприємства, заснованих на доступних даних, що забезпечують достовірний результат в кількісному вимірі і в графічному поданні, що дозволяють порівняти між собою значення потенціалу різних підприємств.

Виконаний нами аналіз методології оцінки економічного потенціалу підприємства дозволив виявити, що на сьогоднішній день найбільш популярним і методично проробленим графоаналітичним методом є модель «Квадрат потенціалу», запропонована І.М. Репіною, як спосіб діагностики підприємницького потенціалу підприємства [1]. Завдяки очевидним перевагам, цей метод активно використовується вченими не тільки для оцінки потенціалу, а й для визначення їх конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, аналізу фінансового стану тощо.

У той же час, не дивлячись на численні позитивні моменти, графоаналітична модель «Квадрат потенціалу» має і суттєві недоліки: трудомісткість, наявність великої кількості абстрактних показників, які складно визначити кількісно; наявність дублювання - одні й ті ж, або аналогічні, показники рекомендується застосовувати для визначення довжини різних векторів, не враховується динаміка показників, що складають вектори; не обґрунтовано спосіб визначення сукупного економічного потенціалу підприємства і значимість складових його векторів.

Вважаємо, що напрямки, запропоновані І. М. Репіною [1], вдало відображають основні аспекти діяльності підприємства, однак, більш коректно їх називати відповідно до назв складових: виробничий потенціал (ВП), маркетинговий потенціал (МП), фінансовий потенціал (ФП) і організаційний потенціал (ОП). Також, розуміючи різну значимість кожного вектора, називати фігуру будемо чотирикутником.

Для обґрунтування значущості складових економічного потенціалу підприємства був використаний метод експертних оцінок із застосуванням парного порівняння показників. Були отримані наступні значення вагомості складових: виробничий потенціал - 0,3; організаційний потенціал - 0,1; маркетинговий потенціал - 0,3; фінансовий потенціал - 0,3.

Склад показників, які формують кожен з чотирьох складових економічного потенціалу підприємства, та їх значимість (k_e) було розроблено раніше і приведено в роботі [3].

Для розрахунку величини кожної з чотирьох складових потенціалу оцінюваного підприємства виконується порівняння по кожному її фактору з аналогічними підприємствами - найближчими конкурентами. Розмір кожної складової визначається за алгоритмом, запропонованим І. М. Репіною [1], але вдосконаленим нами з урахуванням вагомості чинників кожного вектора.

Для цього дані подаються у вигляді матриці (a_{ij}), де в рядках знаходяться номери (n) і назви показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а в стовпчиках - назви підприємств, оцінюваного і конкурентів ($j = 1, 2, 3, \dots, m$). За кожним показником проводиться ранжирування підприємств з урахуванням коефіцієнта вагомості показника (k_e), і визначається відповідне місце (a_{ij}). Для кожного підприємства визначається сума місць (P_j), отриманих в процесі ранжирування за формулою:

$$P_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} \times k_e \quad (1)$$

Отримані значення P_j трансформуються в довжини векторів відповідних складових економічного потенціалу B_κ ($\kappa = 1, 2, 3, 4$), які створюють чотирикутник потенціалу підприємства. B_κ пропонуємо розраховувати в умовних одиницях за формулою:

$$B_\kappa = \frac{m - P_j}{m - 1} \quad (2)$$

Величину сукупного економічного потенціалу підприємства (ЕПП) пропонується визначати як площу чотирикутника, побудованого на його векторах:

$$EPP = \frac{1}{2} \sum_{\kappa=1}^n B_\kappa * B_{\kappa+1} * \sin \alpha_{\kappa/(\kappa+1)}, \quad (3)$$

де B_κ і $B_{\kappa+1}$ - довжини сусідніх κ -ї та $(\kappa+1)$ -ї складових потенціалу;
 $\alpha_{\kappa/(\kappa+1)}$ - кути між сусідніми κ -ю та $(\kappa+1)$ -ю складовими, які визначаються добутком 360° і $k_{вк}$ ($k_{вк}$ - вага першої $(\kappa$ -ї) складової з двох сусідніх).

Підставляючи значення синусів відповідних кутів в формулу (3), отримуємо формулу визначення економічного потенціалу підприємства:

$$EPP = 0,475VP * OP + 0,295OP * MP + \\ + 0,475MP * FP + 0,475FP * VP \quad (4)$$

Для інтерпретації отриманих значень економічного потенціалу підприємства нами розроблена шкала: 0 - 0,16 - низький потенціал; 0,16 - 0,84 - середній потенціал; 0,84 - 1,72 - високий потенціал.

Таким чином, нами запропоновано і обґрунтовано напрями вдосконалення відомого графоаналітичного методу оцінки економічного потенціалу підприємства - «Квадрат потенціалу». Виявлено різну вагомість складових частин економічного потенціалу та визначено її показники: виробничий потенціал - 0,3, організаційний - 0,1, маркетинговий - 0,3 і фінансовий - 0,3. З урахуванням даних значень доопрацьовано метод визначення складових сукупного потенціалу підприємства, в основі якого лежить порівняльна комплексна рейтингова оцінка.

Також наведено метод розрахунку сукупного економічного потенціалу підприємства як площі чотирикутника, побудованого на векторах, сформованих

величинами його складових - виробничого, організаційного, маркетингового і фінансового потенціалу.

Обґрунтовані нами методичні положення графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства засновані на використанні достовірних даних, дозволяють визначити і інтерпретувати його кількісне значення, отримати графічне представлення, порівняти його з потенціалами підприємств-конкурентів, виявити недоліки в роботі підприємства і обґрунтувати напрями підвищення його економічного потенціалу.

Література:

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Сабадирьова А.Л. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / А.Л. Сабадирьова, О.М. Бабій, Т.В. Куклінова, Д.Є. Салавеліс. – Одеса: ОНЕУ, Ротапринт, 2013. – 343 с.
3. Гончарук О.В. Методичні положення графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства / О.В. Гончарук, Г.О. Бузовська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – №10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-10-2016>

Квасницька Р.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Тарасюк М.В.,
аспірантка,
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДОВИХ ПРОЯВІВ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

З розвитком ринкової економіки, новими умовами господарювання, ризиком, невизначеністю та прискоренням науково-технічного прогресу категорія «потенціал підприємства» набуває широкого вжитку та особливої актуальності, як одна з ключових чинників успішного функціонування підприємства.

Поняття «потенціал підприємства» є багаторівневим та багатоаспектним, що обумовлюється різноманітністю його класифікації. Питаннями визначення сутності, а також виділення різновидів потенціалу підприємства в розрізі можливих класифікаційних ознак займалось багато відомих науковців, серед

яких: І. Ансофф, І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, І.З. Должанський, Ю.В. Карпенко, В.А. Котлов, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, В.Н. Овдієнко, О.І. Олексюк, І.М. Рєпіна. Однак, незважаючи на стрімкий розвиток економічної наукової думки, на сучасному етапі єдиного підходу до класифікації потенціалу підприємства не існує.

Для розкриття змістової характеристики поняття «потенціал» вчені-економісти використовують семантичне значення латинського слова «*potentia*», що в перекладі означає «потужність, сила». Потенціал підприємства – категорія динамічна, вона постійно змінюється, розвивається, тому її аналізу має передувати детальна характеристика її класифікації і видів, що є методологічним підґрунтям формування обґрунтованої концепції управління.

Класифікувати потенціал підприємства за різними ознаками намагалося багато авторів, проте єдності щодо їх кількісного та сутнісного розкриття в сучасній економічній літературі немає. Так, щодо кількісної характеристики класифікаційних ознак потенціалу підприємства, можна виділити такі групи науковців, які виокремлюють:

- чотири ознаки (В.Н. Овдієнко, В.А. Котлов);
- п'ять ознак (Н.С. Краснокутська);
- сім ознак (А.М. Турило, К.В. Богачевська);
- вісім ознак (О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк);
- дев'ять ознак (Березін О.В., Карпенко Ю.В.).

Отже, з вищевикладеного видно, що в цілому існуючі підходи до класифікації потенціалу підприємства помітно різняться за кількісним складом їх виділення, та, як наслідок і за змістом. Однак, у більшості випадків, такі відмінності пояснюються переважно рівнем узагальнення, що обране тим чи іншим науковцем.

Так, Н.С. Краснокутська [1, с. 9] здійснює класифікацію видових проявів потенціалу підприємства за такими напрямками: за об'єктами дослідження: (ресурсна концепція, результатна концепція); за ступенем реалізації (перспективний потенціал, фактичний потенціал); за сферою реалізації (ринковий потенціал, внутрішній потенціал); за принципом ієрархії (потенціал підприємства, потенціал бізнес-одиниць); за функціональними напрямками (маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, виробничий потенціал, організаційний потенціал) [1, с. 9].

Вважаємо, що у даній класифікації є не точною позиція автора з приводу такої класифікаційної ознаки як «за принципом ієрархії», за якою автор виділяє потенціал підприємства та потенціал бізнес-одиниць, тобто розглядає потенціал лише за одним рівнем ієрархії – мікрорівнем, не враховуючи макрорівень та мезорівень. На нашу думку, дану класифікаційну ознаку необхідно доповнити такими видами потенціалу як: потенціал держави та потенціал галузі. Досить вузько, на наш погляд, розкрито також види потенціалу «за функціональними напрямками», де виділено лише чотири види потенціалу підприємства. Ми

пропонуємо додати до даної класифікаційної ознаки не менш важливі види потенціалу, а саме: трудовий, інвестиційний, інноваційний та інформаційний потенціали.

О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк пропонують свою, більш розгорнуту, ніж попередня класифікацію, оскільки згідно вони виділяють вісім класифікаційних ознак: за рівнем абстрагованості (потенціал людства, природний, економічний, соціокультурний, психофізіологічний); залежно від рівня агрегованості оцінки (потенціал світового господарства, національної економіки, галузевий, регіональний, територіальний, добровільних об'єднань, підприємств, структурних підрозділів, операційних (виробничих) ділянок та окремих робочих місць); за галузевою ознакою (промисловий, транспортно-комунікаційний, науковий, будівельний, сільськогосподарський, сфери обслуговування тощо); за елементним складом (потенціал основних виробничих фондів (засобів), потенціал оборотних фондів (засобів), земельний, інформаційний, технологічний, кадровий (трудоий) тощо); за спектром врахованих можливостей (внутрішньо системний, зовнішній (ринковий)); за функціональною сферою виникнення (виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, інфраструктурний та ін.); з огляду на спрямованість діяльності підприємства (експортний, імпортовий); за мірою реалізації потенціалу (фактичний (досягнутий, реалізований), перспективний (вектор розвитку) [2, с. 16]. Дана класифікація є досить повною та точною, а позиція авторів чітка та зрозуміла, тому взявши її за основу ми розробили власну класифікацію видів потенціалу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація видів потенціалу підприємства

| № з/п | Класифікаційна ознака | Види потенціалу |
|-------|--|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | За сферою використання | - промисловий - науковий - будівельний - сільськогосподарський - транспортно-комунікаційний Інфраструктурний |
| 2 | За належністю до сфери суспільного виробництва | - виробничий - невиробничий |
| 3 | За метою аналізу | - стратегічний - плановий - цільовий - надлишковий - прихований |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 | 3 |
|---|-------------------------------------|--|
| 4 | За функціональною сферою виникнення | - фінансовий - маркетинговий - трудовий - інвестиційний - інноваційний - інформаційний - ресурсний - організаційний |
| 5 | За сферою реалізації | - внутрішній - зовнішній |
| 6 | За рівнем використання | - активний - пасивний |
| 7 | За принципом ієрархії | - потенціал підприємства - потенціал держави - потенціал галузі |
| 8 | За терміновістю застосування | - оперативний - поточний - перспективний |

запропоновано автором

Таким чином, проведене теоретичне дослідження наявних в літературі підходів дозволило розробити власну комплексну класифікацію, яка враховує специфічні риси та особливості потенціалу підприємства, а наведені у ній види потенціалів використовуються як самостійно, так і у певній комбінації з іншими.

Література:

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н.С. Краснокутська. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

Сич О.А.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
Калічак І.І.,
магістрант,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів

СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Будь-яке підприємство, виходячи зі своєю продукцією на внутрішній чи зовнішній ринок намагається отримати максимум переваг над іншими, тобто відбувається боротьба підприємств на обраних сегментах ринку за обмежену величину споживацького попиту.

На конкурентоспроможність підприємства впливають фактори зовнішнього і внутрішнього середовища. Серед внутрішніх факторів найважливішу роль відіграє кадровий потенціал, тобто рівень підготовки менеджерів, уміння правильно вести ділові операції в умовах постійних змін. До внутрішніх факторів також відносять фінансовий та виробничий потенціали, ефективність виробництва, імідж підприємства, рівень маркетингу, рівень організації виробництва, організаційна культура, соціальна ефективність, а також можливість застосування мотиваційних заходів. Групу зовнішніх факторів складають макроекономічна стабільність і передбачуваність економіки, участь країни в міжнародних торгівлі та інвестуванні, ступінь відповідності державної політики вимогам конкуренції, ефективність функціонування ринків капіталу та якість фінансових послуг, рівень розвитку інфраструктури, розвиток науково-технологічного потенціалу [1].

Світовий рівень конкурентоспроможності є показником удосконаленого системного забезпечення міжнародних конкурентних переваг і результатом створення успішної конкуренції у будь-якій країні світу, спираючись на міжнародні стандарти як основу безперервного підвищення якості й конкурентоздатності продукції, менеджменту та організації праці. Значення виробничих ресурсів у посиленні конкурентних переваг товаровиробників і країни визначається не стільки їхніми запасами, обсягами, вартістю, доступністю, скільки структурою, якістю та ефективністю використання, швидкістю створення, удосконалення та пристосування до потреб національної та світової економіки.

Якщо розглядати сучасну діяльність українських підприємств на міжнародному ринку, то можна констатувати значну обмеженість експортної номенклатури українських товарів: їхня продукція більшою мірою представлена на ринках із переважно ціновою конкуренцією, тобто ринках

сировинної продукції і стандартизованих масових готових виробів. В Україні на сьогоднішній день дуже повільно відбувається переорієнтація з торгівлі сировиною і напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю, іншими словами – високотехнологічними виробами. Тоді як сучасні тенденції світового ринку свідчать про перехід від цінової конкуренції до нецінової, тобто конкуренції технічного та якісного рівня продукції. У конкурентній боротьбі за ринки збуту перемагає не той, хто пропонує нижчі ціни, а той, хто пропонує вищу якість, оскільки продукція з кращою якістю значно ефективніша у використанні.

З кожним роком все більшого значення набуває аналіз рейтингового статусу держав. Рейтингові індикатори є важливим інформаційним джерелом для ділових кіл, корисні для перспективного планування і вказують на ключові проблеми, які перешкоджають розвитку країн, стримують надходження інвестицій і посилення конкурентоспроможності. Всесвітній економічний форум кожного року оприлюднює доповідь про конкурентоспроможність різних країн світу. Країни оцінюються за великою кількістю показників, від яких залежить конкурентоспроможність, що поєднуються у три групи: макроекономічної стабільності, якості суспільних інститутів, технологічного рівня.

Згідно з рейтингом Індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index 2015-2016), Україна посіла 79 місце з 140 країн [3].

У порівнянні з 2014 р., Україна опустилась на 3 позиції, отримавши 4,0 бали. При складанні рейтингу експерти врахували значну кількість чинників: валютний і фондовий ринки, робота державного апарату, розвиток інфраструктури, судова система, ділова активність та криміногенна ситуація.

Найкращі показники у Швейцарії (5,8 бала), Сінгапуру (5,7 бала), США (5,6 бала). 78 і 80 позицію у рейтингу займають Гватемала і Таджикистан відповідно.

Провідними серед експортно-орієнтованих товарів українського виробництва є продукти рослинного походження, а саме – зернові культури (15,9% з 20,9%), продукти тваринного походження, похідні від них (жири та олії), а також готові харчові продукти. Показники експорту свідчать про те, що дана продукція користується попитом на міжнародних ринках. Україна є одним з найбільших експортерів даного виду продукції і має шанси для поліпшення своїх позицій. Високий сільськогосподарський потенціал є можливим за рахунок розвитку галузі агропромисловості, підприємства яких почали використовувати нову техніку та впроваджувати інновації, але не варто забувати і про потенційну шкоду даного виду діяльності.

Крім того, значна частка експорту належить галузі машинобудування, хімічній та пов'язаних з нею галузях промисловості. Але через недостатній розвиток, відповідно до тенденцій на світовому ринку, вони не є достатньо конкурентоспроможними. Досить велику частку експорту складають чорні

метали (21,2% з 24,8%) [2]. Це вказує на вивіз сировини, що є вкрай негативним для економіки країни, оскільки ця продукція не створює доданої вартості.

Водночас спостерігається досить низький відсоток експорту різних промислових товарів, взуття, одягу (наприклад, одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні і текстильні – лише 0,3% і 0,9% загального обсягу експорту) (табл. 1.). Це свідчить про недостатній рівень розвитку цих галузей, про невідповідність даної продукції міжнародним стандартам.

Таблиця 1

Товарна структура експорту України у 2015 році

| Товари | Експорт | | |
|--|-------------------|----------------|--------------------------------|
| | тис. дол. США | у % до 2014 | у % до загального обсягу |
| Усього, у тому числі | 38134807,8 | 70,7 | 100 |
| Живі тварини; продукти тваринного походження | 823461,2 | 81,2 | 2,2 |
| Продукти рослинного походження | 7972170,3 | 91,3 | 20,9 |
| Жири та олії тваринного або рослинного походження | 3299876,3 | 86,3 | 8,7 |
| Готові харчові продукти | 2468574 | 79,7 | 6,5 |
| Мінеральні продукти | 3099492,1 | 50,8 | 8,1 |
| Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості | 2130843,5 | 69,8 | 5,6 |
| Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них | 412563,6 | 70,4 | 1,1 |
| Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів | 617102,7 | 62,6 | 1,6 |
| Текстильні матеріали та текстильні вироби | 634225 | 80,7 | 1,7 |
| Недорогоцінні метали та вироби з них | 9472697,2 | 62,2 | 24,8 |
| Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання | 3943803,2 | 69,7 | 10,3 |

Аналізуючи конкурентоспроможність підприємств у регіональному розрізі, орієнтуючись на обсяги експортних операцій за 2015 р., бачимо, що лідируючі позиції займають м. Київ (22,9% експорту), Дніпропетровська обл. (16,8%), Донецька обл. (9,7%), Запорізька обл. (7,7%), Одеська обл. (4,5%), Київська обл. (4,4%). Частка продукції Львівської області у експорті країни становить 3,2%.

Отже, позиція України на зовнішньому ринку свідчить про низьку конкурентоспроможність українських підприємств у світі, що обумовлено рядом проблем, насамперед – сировинною структурою експорту. В умовах глобалізаційних процесів все більше посилюється залежність економік країн від зовнішнього ринку. Як і для українських підприємств, так і для держави загалом, необхідна відповідна стратегія економічного розвитку, що посилить позицію країни, а отже і підприємств, у рейтингу конкурентоспроможності.

Література:

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / За ред. Ю.В. Макогона. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/zed.htm
3. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>

Синиціна Ю.П.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Синицін Я.С.,
студент,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МЕТОДОМ ТАКСОНОМІЇ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Роль машинобудування в розвитку країни визначається його обслуговуючою функцією в усіх міжгалузевих комплексах, а також участю в територіальному розподілі праці (внутрішньо- державному і міждержавному). Саме від частки машинобудівної продукції в експортному секторі залежить статус країни, її місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах.

Співробітництво з Росією розвивалось роками і вітчизняні виробники особливо не прагнули знайти альтернативні ринки збуту, а російські покупці - інших постачальників. Загальна частка Росії в експорті машинобудівного устаткування України складала понад 50%.

До основних проблем металургійних та машинобудівних підприємств України відносяться наступні: війна на Донбасі призводить до пошкоджень потужностей, порушень енергетичної та транспортної інфраструктури металургійного та машинобудівного виробництва; перебої в роботі погіршують експортні позиції металургійних та машинобудівних заводів і комбінатів; безперервно зростають ціни на електроенергію для промислових споживачів; складна ситуація з вантажними залізничними перевезеннями; відсутність у більшості підприємств сертифікату згідно з міжнародними стандартами;

Оцінка конкурентоспроможності продукції є проблематикою безлічі наукових досліджень і робіт. Для підприємства важливо визначити не тільки конкурентоспроможність окремих технічних, якісних або економічних складових продукції, йому необхідно визначити положення продукції щодо

товарів-конкурентів, мати можливість відстежувати динаміку і оцінювати зміни.

В Україні проблемам модернізації промисловості та розвитку внутрішнього ринку присвячено низьку праць О. Амоші, В. Вишневського, Л. Збаразької, В. Гейця, М. Чумаченка, В. Ляшенко, І. Оддюка, багатьох інших.

Разом із тим слід зазначити, що стратегічні напрямки розвитку машинобудування за рахунок використання резервів внутрішнього ринку досліджено неповною мірою.

Питання оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємств і продукції, що випускається ними продукції розглядаються в роботах вітчизняних вчених В.Д. Андріанова, І.П. Булеєва, Ю.Б. Іванова, Р.А. Фатхутдінова, і зарубіжних вчених О. Амбашта, Дж. Кідд, М. Хаммер.

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

Безсумнівною перевагою таксономічного методу є процес так званої стандартизації показників, в наслідок якого властивості об'єкта, описані різними якісними і кількісними показниками, перетворюються в єдину стандартизовану систему вимірювання [1].

На основі дії закону територіальної спеціалізації та комплексного розвитку в Україні сформувалося сім машинобудівних районів: Харківський (основні центри Харків, Полтава, Кременчук, Суми); Придніпровський (Дніпропетровськ, Дніпродзержинськ, Кривий Ріг, Запоріжжя, Мелітополь, Кіровоград); Донецький (Донецьк, Краматорськ, Луганськ, Маріуполь, Горлівка, Дружківка); Центрально-український (Київ, Житомир, Бердичів, Коростень, Чернігів, Черкаси); Подільський (Вінниця, Хмельницький, Тернопіль); Західноукраїнський (Львів, Луцьк, Рівне, Івано-Франківськ, Чернівці, Ужгород, Мукачево, Дрогобич, Стрий); Південний (Одеса, Миколаїв, Херсон, Ізмаїл) [2].

Саме Донецький район спеціалізувався на виготовленні переважно металоємного устаткування: машин і устаткування для вуглевидобування і чорної металургії, транспортних засобів. Заводи гірничошахтного і бурового устаткування розміщені поблизу споживачів – вугільної промисловості Донбасу, рудної бази Придніпров'я, районів видобутку нафти і газу. Основними центрами цієї галузі є: Дружківка, Горлівка, Яснувата, Донецьк, Харків, Луганськ, Червоний Промінь, Кривий ріг, Чернівці, Дрогобич, робота яких майже повністю або частково паралізовані.

Таким чином, у даний час особливим попитом користується продукція для гірничо-шахтного обладнання, яка виробляється на інших машинобудівних

підприємствах, прикладом може слугувати ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод».

Аналіз структури товарного асортименту ПАТ «ДАЗ» за 2014 рік за обсягом виробництва, виявив, що значну частку має гідроапаратура для гірничо-шахтного обладнання (34 % від загального обсягу).

Дана гідроапаратура знаходить своє застосування в наступних виробках і обладнанні: кріплення механізовані, комплекс КМТ, комбайни прохідницькі; комбайни очисні.

За результатами аналізу структура попиту на гірничо-шахтне обладнання по території України виявив, що гідростійки користуються значним попитом у даний час (26,04%).

Розглянемо більш детально зміст методу таксономії на прикладі визначення конкурентоспроможності гідростійок. Є кілька однотипних товарів (гідростійок), що володіють деяким набором різних по суті ознак. Дані по цих товарам і їх ознаками можна представити у вигляді матриці, в якій об'єкти утворюють рядки, а ознаки-стовпці. Ознаками будуть показники, які характеризують різні властивості об'єкта і, як наслідок, мають різний зміст, одиниці виміру, розміри кількісних показників.

Об'єднання показників, не представляється можливим без попередніх процедур перетворення (приведення) до однієї вимірювальної бази. Для цього згідно з правилами методу таксономії проводиться стандартизація ознак, при якій значення показника замінюється коефіцієнтом, що характеризує відношення відхилення кожного конкретного ознаки від середнього значення ознаки по всіх об'єктах до середньоквадратичного (стандартного) відхилення за цією ознакою.

Математично дане перетворення має вигляд:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{j\text{сер}}}{s_j},$$

де Z_{ij} - стандартизоване значення ознаки j для об'єктів i ;

X_{ij} - значення ознаки j для i -го об'єкту;

$X_{j\text{сер}}$ - середньоарифметичне значення ознаки j ;

s_j - стандартне відхилення ознаки j .

Заключною процедурою є формування матриці відстаней, на підставі якої, згодом, визначається місце розташування кожного конкретного об'єкта у всій сукупності досліджуваних об'єктів. Відстань за кожною ознакою об'єкта визначається як різниця між стандартизованим значенням цього ознаки і стандартизованим значенням цього показника по сусідньому або еталонному об'єкту (вибір об'єкта здійснюється виходячи з цілей дослідження):

Таким чином, таксономічний метод аналізу дозволяє розрахувати зведений показник конкурентоспроможності, дозволяє визначити місцеположення того чи іншого товару щодо конкурентів (ранжувати), дозволяє визначити сильні і слабкі сторони товару, а значить і резерви підвищення конкурентоспроможності.

Література:

1. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта, пер. с науч. ред. В.М. Жуковой. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
2. Чукурна О.П. Стратегічні напрямки розвитку машинобудування в контексті економічних реформ в Україні / О.П. Чукурна // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3(8). – С. 26–42.
3. Городнов В.П. Таксономический анализ как метод оценки конкурентоспособности промышленной продукции / В.П. Городнов, Т.В. Романчик // Бизнесинформ. – 2010. – №2. – С. 24–28.

Ткач Л.М.,
кандидат філологічних наук,
доцент кафедри документознавства
та інформаційної діяльності
Акінцева Є.С.,
студентка,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРІВ

Сьогодні одним із найважливіших факторів, що визначають успішність діяльності підприємства та забезпечення конкурентоспроможності його товарів, є висока якість, що повинна відповідати не лише вітчизняним, а й міжнародним стандартам. Для завоювання міжнародних ринків і забезпечення відповідної конкурентоспроможності товарів на вітчизняних ринках необхідно постійно слідкувати за підвищенням їх якості, що є запорукою успішного функціонування підприємств.

Конкурентоспроможність товару – це сукупність якісних характеристик товару, що забезпечує задоволення конкретної потреби [1, с. 38]. Конкурентоспроможний товар повинен задовольняти попит покупця (потенційного споживача) на вищому рівні, більшою мірою відповідати його перевагам, ніж товари конкурентів або попередні варіанти пропозиції цього підприємства.

Рівень задоволення попиту покупців залежить від низки факторів, які є ознаками конкурентоспроможності: технічні фактори, техніко-економічні фактори, організаційно-комерційні фактори, ділова репутація виробника (постачальника) і характер міжособистісних відносин партнерів (покупця і продавця) [2, с. 211].

Рівень конкурентоспроможності товару оцінюється за двома критеріями – корисний ефект, що його отримує споживач, купуючи товар, та витрати, пов'язані з придбанням та експлуатацією товару.

Якість товару – це сукупність властивостей і характеристик товару (послуги), які дають можливість задовольняти певну потребу. Ціна споживання – це сума ціни продажу й усіх витрат покупця (користувача), що мають місце протягом терміну експлуатації (використання) товару [1, с. 42].

Шлях товару на ринку починається з розробки та впровадження нової ідеї. Інноваційна політика – процес пошуку ідеї та створення нового товару з урахуванням потреб споживачів, виведення нового товару на ринок, спостереження за тим, що відбувається з товаром на ринку [2, с. 220].

Новий товар можна визначити як новий продукт, що надійшов на ринок та відрізняється від попередніх аналогів певною зміною споживчих властивостей. Можна виділити декілька типів нових товарів: світові новинки; вдосконалені товари, що відповідають потребам, які раніше задовольняли інші товари-аналоги; модифіковані товари, які вже є на ринку, але дещо вдосконалені; товари ринкової новизни; товар нової сфери використання.

Вироблення підприємством нових товарів дає змогу збільшити обсяг продажу, завоювати певну частину ринку, збільшити прибуток, зменшити залежність від процесу реалізації одного товару або асортиментної групи; ефективніше використовувати існуючу систему товарообігу, а також створити або підтримувати імідж інноваційної фірми.

Конкуренція – це економічне змагання виробників однакових товарів на ринку за збільшення кількості покупців і одержання завдяки цьому максимальної вигоди. Конкурентне середовище вимагає від вітчизняного підприємства пошуку нових форм і методів ведення конкурентної боротьби, реалізація яких у комплексі визначає високі вимоги до конкурентоспроможності.

Література:

1. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства: навч. посібник – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 612 с. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/824963>, вільний. – Назва з екрану.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – 4-е. вид., доп. – К.: Лібра, 2006. – 717 с. – [Електронний ресурс]:

Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1800070841708/marketing/marketing>, вільний. – Назва з екрану.

3. Маркетинг : навч. посібник / С.І. Чеботар, Я.С. Ларіна, О.П. Луцій та ін. – К.: «Наш час», 2007. – 504 с. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/36056-43-protses-rozrobki-novih-tovariv.html>, вільний. – Назва з екрану.

Бєлкіна І.А.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри електронної економіки
та економічної кібернетики
Стрельцова С.О.,
студентка,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
м. Дніпропетровськ

МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТУРИСТИЧНОЇ АГЕНЦІЇ

Девальвація гривні, падіння рівня життя населення, банкрутство декількох туристичних операторів, військові дії та терористична загроза в країнах, що є традиційними для відпочинку українців призводять до зниження попиту на послуги туристичних агенцій. Одним із шляхів забезпечення конкурентоспроможності туристичної агенції є розширення її пропозиції в секторі внутрішнього туризму. Збільшити прибуток агенції від продажу внутрішніх турів можна за рахунок знижених тарифів за умови довгострокової або попередньої оренди номерів у готельних закладах України. В той же час, клієнти тур агенції сплачують за тарифом, що діє на час і період заїзду. Проте в такому разі виникає імовірність «розбалансувати» вхідний і вихідний грошові потоки підприємства. В той же час існує протиріччя, пов'язане із тим, що чим більший проміжок часу між передплатою та фактичним заселенням туристів тим більша комерційна маржа, але з іншого боку відстрочений вхідний грошовий потік негативно впливає на показники періоду обігу коштів. Тому оптимізувати розподіл коштів туристичної агенції на раннє резервування та сплату можливо методом економіко-математичного моделювання.

Постановка задачі. Туристична агенція отримує дохід у розмірі d_{ij} за поселення туристів в j -й тип готельних номерів в i -й туристичний сезон, $i=1, \dots, n$. Агенція має можливість зі значною знижкою здійснити раннє резервування та сплату готельних номерів на кожен з сезонів. Вартість резервування збільшується із наближенням туристичного сезону й складає v_{ij}^k для j -го типу готельних номерів на i -й туристичний сезон, якщо резервування і оплата були

здійснені в k -й туристичний сезон ($k \leq i$). Перед початком 1-го туристичного сезону агентство має вільні кошти у розмірі $ПГП_0$ які може витратити на резервування готельних номерів j -го типу на i -й туристичний сезон. Після i -го туристичного сезону агенція отримує дохід від розміщення туристів у зарезервованих номерах у розмірі $ПГП_i$. Отримані кошти можуть бути витрачені на резервування номерів в наступних сезонах. Скласти план оптимального розподілу коштів агентства між сезонами заселення, оплати, кількістю та типами готельних номерів щоб забезпечити максимум чистого грошового потоку.

Змінною моделі є x_{ij}^k - кількість зарезервованих номерів j -го типу на i -й туристичний сезон, якщо оплата і резервування відбулись в k -й туристичний сезон.

Цільова функція має вигляд:

$$ЧГП = \sum_{i=1}^n ПГП_i - \sum_{i=0}^{n-1} ВГП_i \longrightarrow \max, \quad (1)$$

де m – кількість різновидів готельних номерів;

$ЧГП$ - чистий грошовий потік,

$ПГП_i$ – вхідний грошовий потік після i -го туристичного сезону,
 $i=1, \dots, n$,

$ВГП_i$ – вихідний грошовий потік після i -го туристичного сезону $i=0, \dots, n-1$, котрі розраховуються за формулами:

$$ВГП_k = \sum_{j=1}^m \sum_{i=k+1}^n e_{ij}^k x_{ij}^k, \quad (2)$$

$$ПГП_i = \sum_{j=1}^m (\partial_{ij} \sum_{k=0}^{i-1} x_{ij}^k), \quad (3)$$

де e_{ij}^k - вартість резервування в k -й туристичний сезон одного готельного номера j -го типу на i -й туристичний сезон,

∂_{ij} - дохід із j -го типу готельних номерів у i -й туристичний сезон.

Обмеження моделі на наявний номерний фонд. Загальна кількість номерів j -го типу, що були заброньовані на i -й туристичний сезон не повинна перевищувати доступний для суборенди номерний фонд:

$$\sum_{k=1}^{i-1} x_{ij}^k \leq c_{ij}, \quad (4)$$

де c_{ij} - кількість доступних для резервування номерів j -го типу у i -й туристичний сезон.

Бюджетні обмеження моделі. Туристична агенція здійснюючи передплату у деякий туристичний сезон не може витратити суму більшу, ніж розмір надходжень від суборенди за попередній туристичний сезон:

$$ВГП_i \leq ПГП_i, i = 1, \dots, n - 1. \quad (5)$$

Оскільки дання задача представляє собою задачу лінійного програмування, її вирішення можливе за допомогою програм для математичних, інженерних розрахунків, а також деяких офісних програмних продуктів, на зразок MS Excel.

Завальницька Н.Б.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Львівський національний університет ім. І.Франка,
м. Львів

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРПРОДУКТУ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Сьогодні туризм визнано однією з пріоритетних галузей економіки України, тому завдання забезпечення високої конкурентоспроможності туристичного продукту є вкрай актуальним і важливим, адже саме конкурентоспроможний турпродукт зможе повністю задовольнити зростаючі вимоги споживача та забезпечити прибуток для виробника. І чим якісніше будуть задоволені запити споживача, тим більші вигоди отримає виробник. Ці вигоди будуть виражатися не лише у фінансових показниках, а, в першу чергу, у формуванні позитивного образу, бренду, що в кінцевому рахунку знову ж таки призводить до фінансових переваг.

Чимало вчених намагалися кількісно виміряти конкурентоспроможність товару, однак до сьогодні однозначної відповіді на це питання не отримано. Значним внеском у вирішення цієї проблеми стали роботи американського економіста М. Портера, який ввів поняття «цінності товару для споживача», як нової базової категорії. За його твердженням фірма-споживач здійснює свою діяльність з метою отримання прибутку, а тому з її точки зору цінність будь-якого придбаного товару прямо залежить від прибутку, який принесе використання цього товару. Ця величина є конкретною й може бути підрахованою. В умовах підвищення ціни вигідність придбання товару фірми-споживача зменшується до тієї межі, коли додаткові витрати зрівняються з

додатковими доходами. Ця величина задовольняє знамените правило рівності граничних витрат граничному доходу, однак не з точки зору виробника, а з позицій споживача. Виходячи з цього, споживчою цінністю товару є максимальна ціна, яку споживач готовий заплатити за нього.

На нашу думку, успішне формування конкурентоспроможності товару (послуги) можливе, в першу чергу, за рахунок того, що будуть враховані не лише перманентні, але й особливі та специфічні запити потенційного цільового споживача. З огляду на це, мета дослідження полягає у висвітленні процесу формування конкурентоспроможного турпродукту з максимальним врахуванням запитів його цільових покупців.

До прикладу, створимо історично-ностальгійний тур, який може вважатися конкурентоспроможним тими потенційними його споживачами, які закохані в історію та мають польське родове коріння:

а) маршрут: м. Львів – м. Городок (ознайомлення з історією міста, його пам'ятками архітектури та історії, зокрема Церквою Миколая з дзвіницею (1510р.), Дерев'яною Іванівською церквою (1670р.), Костелом з дзвіницею (XV-XVIII ст.), Млином (початку XVI ст.), Дзвіницею (XVIII ст.), Городоцькою ратушею) – м. Комарно (ознайомлення з історією міста та пам'ятками архітектури, відвідини руїн замку Лянцкоронських, ознайомлення з видатними постатями, які народились в м. Комарно, відвідування Малої академії мистецтв) – м. Великий Любінь (відвідування палацу Бруницьких, католицького костелу Богоматері Ченстиховської, дерев'яної Миколаївської церкви (1854 р.), санаторію “Великий Любінь”) – м. Львів; б) тривалість: 1 день; в) загальна протяжність маршруту: 93,5 км.

Городок – місто, адміністративний центр Городоцького району Львівської області. 1213 р. – перша літописна згадка про Городок. Пов'язана ця згадка із боротьбою руських князів Данила Галицького та Мстислава Удатного за землі Галицько-Волинського князівства, на які претендували польський король Лесько й угорський королевич Коломан. Древній Городок мав вигляд фортеці, яка була оточена водами Верещиці, ставами та важко доступними болотами. Вдале розташування міста дає змогу стати важливим торговельним центром. Особливо знаними були склади кухонної солі, тому місто стали називати Городок Сільний. Мішок із сіллю і тепер зображений на гербі та прапорі міста.

У 1389 р. король Ягайло надає Городку Магдебурзьке право, чим сприяє зростанню добробуту місцевих мешканців. Старовинні будівлі монастиря і костьолу, які були збудовані за короля Ягайла, збереглися й досі. В 1420 р. король Ягайло поселив в місті 6 католицьких монахів з Ордену Францішканців. Королівський уряд побудував для них костьол і монастир біля замку. Українців ж витіснили на Львівське, Вишнянське, Заставське передмістя.

Комарно – місто Городоцького району Львівської області. Чисельність населення \approx 3,9 тис. жителів. Сама назва походить від слова «комарі», що свідчило про наявність великої кількості цих комах у заболоченій місцевості.

Незважаючи на те, що виникло Комарно у XII ст., однак людські поселення тут були давно: в 1936 р. тут було розкопано курган зі знахідками, що відносяться до II тисячоліття до н.е. Перша згадка про місто припадає на 1471 р.

Одним з перших власників Комарно був боярин Митко Друцький. Пізніше власниками були Станіслав та Оттон з Ходча, з 1578 р. — Ян Милецький, а з 1590 р. — Ян Остророг. Цей список також містить імена магнатів Вишневецьких, Огинських та Лянцкоронських.

У 1473 р. король Польщі Казимир IV Ягелончик дарує Комарному Магдебурзьке право. Місто негайно скористалося привілеєм і почало розбудовуватись. У цьому ж році було закладено костел і замок.

Під Комарном у 1672 р. польське військо під проводом Яна Собеського, маючи всього лише 2,5 тис. війська, розгромило 10-тисячний турецький бамбул Нуреддина Сафі Гінея, звільнивши при цьому 10 тис. невільників. Про ці ворожі набіги ще й досі нагадують тут фрагменти оборонних валів і ровів.

В Комарно буде цікаво оглянути старовинну архітектурну споруду – руїни Палацу Кароліни Лянцкоронської. Знаходиться він вже на околицях міста, в «загубленому» лісопарку. В міжвоєнні роки в палаці функціонувала польська школа. Але раніше в стінах палацу мешкала Кароліна Лянцкоронська, улюблена та найталановитіша дочка графа Кароля. Як виглядав ще один палац польських магнатів, зараз можна дізнатися хіба що з ілюстрацій до книги Кароліни «Wspomnienia wojenne», яку видали у 2001 р. в Польщі. Зараз палац перебуває в стані руїни.

Кароліні Лянцкоронській, останній в роду Лянцкоронських, пощастило жити в трьох сторіччях: XIX, XX та XXI. Вона народилася в 1898 р., а померла - в 2002-му. Мала ступінь доктора філософії та мистецтвознавства, була видатним спеціалістом з італійського Ренесансу. У 1934 р. захистила докторську дисертацію у Львівському університеті, тим самим стала першою жінкою в Польщі, яка отримала науковий ступінь з мистецтвознавства, та першою жінкою, яка захистила докторат у Львівській *alma mater*. Після смерті батька отримала родинний маєток в Комарному, однак проживала більше у Львові. Протягом кількох років (до 1940 р.) пані Кароліна викладала в Львівському університеті. У 2000 р. фонд Лянцкоронських виділив 14 000 дол. для музею східних культур у Золочівському замку.

Біля річки Верещиці за 28 км від Львова розкинулось невелике селище міського типу на 4,5 тис. жителів – Любінь Великий. В дослідженнях істориків є посилання на XIII ст., коли, нібито, було вже відоме це поселення, яке називалося Любинегородом чи Любинцем. Щоправда, вже у 1648 р., коли місто було зруйновано татарами, а населення міста погнали в полон, з'являється назва Любінь. І не один, а Любінь Великий і Любінь Малий. Поділ одного міста на дві окремі територіальні одиниці відбувся в середні XV ст. Так вони існують й дотепер.

У Великому Любені можна відвідати Палац Бруницьких, який був відреставрований у 2006—2007 рр. завдяки фінансовій допомозі громадянина

Швейцарії отця Роберта Готса (понад 3 млн. грн.) і понад 1 млн. грн. - з обласного бюджету. Власниками цього замку були: Парави (ім Любінь дарував ще король Владислав Ягайло), потім Вільчеки, Гумецькі, а від них – Свідзинським, після яких перейшов Яблоновським. Уже у 1849 р. власником Любіня став Констант Бруніцкі, згодом його син Адольф, який, будучи власником Любіня до 1939 р., загинув у Сибіру у 1941 р.

Саме за часів Яблоновських Великий Любінь і став відомий як значний сірководневий курорт. Також він став таємним портом кохання молоденької красуні Софії з Яблоновських, графині Скарбкової, і відомого тоді у львівських салонах капітана штабу Наполеона графа Александра Фредра, відомого поета, драматурга, комедіографа. Софія з Яблоновських народжує Фредру трьох дітей і згодом стає бабцею по материнській лінії митрополита Андрея Шептицького.

У Любені Великому є лікувальні джерела, які були відомі ще в далекому минулому. Наприкінці XVI ст. тут була збудована перша примітивна лікарня. Однак, під час одного з татарських нападів у 1624 р. курорт був зруйнований. Лише на кінець XVIII ст. його відбудували знову.

Це лише незначна частина тої інформації, яку можна розмістити у матеріалах даного туру. Однак, з таким змістом історично-ностальгійний тур можна вважати конкурентоспроможним, адже, побувавши у ньому, польський турист зрозуміє, що історія його народу є цікавою і змістовною.

Література:

1. Карягін Ю.О. Маркетинг турпродукту: підручник / Ю.О. Карягін, З.І. Тимошенко, Т.О. Демура, Г.Б. Мунін. – К: Кондор, 2009. – 394 с.
2. Любіцева О.О. Туристичні ресурси України: навч. посібник / О.О. Любіцева, Є.В. Панкова, В.І. Стафійчук. – К.: Альтерпрес, 2007. – 369 с.
3. Мунін Г.Б. Маркетинг туризму: навч. посібник для студ. виш. навч. закладів: Європейський ун-т / Г.Б. Мунін, З.І. Тимошенко, Є.В. Самарцев, А.О. Змійов. – К.: Видавництво Європейського університету, 2006. – 1 ч. – 324 с.

Соломніков І.В.,
аспірант кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту,
м. Харків

ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ – КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

В умовах загострення конкуренції на ринку транспортних послуг залізничний транспорт втрачає свої конкурентні позиції, основними причинами чого є використання неефективного механізму відтворення основних виробничих фондів, відсутність інноваційних технологій та зразків рухомого складу, низька якість ремонтних робіт та проектів капітального будівництва, незадовільний стан об'єктів колійного господарства, використання застарілих технологій виконання колійних робіт, експлуатаційна несумісність з залізницями європейських країн, складність експлуатації зразків закордонної техніки через відмінність в технічних характеристиках, висока енерго- та матеріалоемність транспортного процесу, обмеженість швидкості руху через невідповідний стан інфраструктури.

Ключовою конкурентною перевагою залізничного транспорту повинно бути забезпечення потреб в перевезеннях вантажів і пасажирів в умовах розвитку економіки України при дотриманні високих стандартів якості в обслуговуванні споживач, що можливо здійснити на основі ефективного функціонування і ресурсної модернізації залізничного транспорту, постійного оновлення техніки, впровадження сучасних технологій обслуговування ремонту рухомого складу, передавальних пристроїв та інфраструктури, вдосконалення процесів організації праці і управління [1]. Це в свою чергу, потребує формування нових підходів до управління техніко-технологічним розвитком підприємств залізничного транспорту на стратегічних засадах, управління процесами оновлення техніко-технологічної бази.

При формуванні основних напрямків техніко-технологічного розвитку слід дотримуватися стратегічного підходу, який базується на виділенні пріоритетних напрямків розвитку орієнтованих на отримання максимального та довгострокового економічного ефекту. В якості пріоритетних, стратегічних напрямків техніко-технологічного розвитку пропонуємо виділити [2]:

1) напрями, пов'язані з техніко-технологічною базою підприємства - відтворення та оновлення техніко-технологічної бази, будівництво інфраструктури, впровадження нових типів рухомого складу, забезпечення безпеки руху поїздів;

2) напрями з удосконаленням технологій, що сприяють наданню послуг

перевезень – розробка та впровадження нових технологій перевезень, розвиток сучасних транспортних вузлів, що дозволяють істотно поліпшити швидкість і надійність комбінованих перевезень, мультимодальних перевезень; розробка та впровадження високошвидкісного руху, новітніх видів послуг, вдосконалення системи управління перевізним процесом із застосуванням засобів транспортної логістики, вдосконалення системи управління якістю;

3) напрями, що пов'язані з фінансовим забезпеченням - розробка та використання інноваційно-інвестиційних інструментів при формуванні фінансових механізмів забезпечення технологічного розвитку.

Досягнення зазначених напрямків необхідно здійснювати за рахунок активізації інноваційно-інвестиційного, інтелектуального потенціалів підприємства, розвитку інноваційної діяльності шляхом формування взаємовигідних зв'язків підприємства залізничного транспорту з науково-дослідними організаціями, науково-виробничими підприємствами та іншими суб'єктами інноваційного сектору на основі створення транспортно-логістичних центрів, одна з підсистем яких направлена на розробку та реалізацію новітньої продукції на основі використання систематизованої інформації про нові продукти техніки, технології. Транспортно-логістичні центри є функціонально об'єднаною формою технологічного, логістичного та виробничого потенціалів підприємств, а також висококваліфікованого інтелектуального потенціалу вітчизняних інженерів, конструкторів та інформаційних ресурсів науково-дослідних, дослідницько-конструкторських інститутів, вищих навчальних закладів, профільних у галузі залізничного транспорту, діяльність якого спрямована на зростання рівня техніко-технологічного розвитку.

Література:

1. Гудкова В. Перспективи інноваційного розвитку територіально-галузевих об'єднань залізничного транспорту / В. Гудкова, А. Хомич // Збірник наукових праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 21–22, Ч. 1. – С. 80–83.
2. Соломніков І.В. Техніко-технологічний розвиток підприємств залізничного транспорту: проблеми та стратегічні пріоритети / І.В. Соломніков // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 52. – С. 74–78.

Янченко Н.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури,
м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ СПОЖИВАЧІВ

Виробництво та споживання - це невід'ємна частина життя та діяльності людей. Виробництво та споживання завжди взаємозалежні. Не можна спожити більше, ніж зробити (не вважаючи імпортованих поставок). Тому виробництво служить деяким регулятором споживання продукції, товарів, благ і послуг.

В економічній літературі розглядається три рівні споживання: особисте та сімейне, виробниче, суспільне.

Особисте та сімейне споживання - це споживання продуктів і предметів одягу, особистого транспорту, побутових послуг, духовних цінностей для задоволення особистих і сімейних потреб.

Виробниче споживання – споживання основних і оборотних фондів, інформації.

Суспільне споживання складається у використанні духовних і матеріальних цінностей з метою задоволення потреб народного господарства, суспільства та кожної людини як члена суспільства (культура, мистецтво, спорт і ін.).

Розрізняють кінцеве та проміжне споживання. Кінцеве споживання - це використання закінчених виробництвом знарядь і предметів праці, а також продуктів споживання. Проміжне (поточне) споживання - споживання під час виробництва, коли виріб перебуває ще в обробці (незавершене виробництво). Прикладом поточного споживання може служити витрата коштів підприємством на поточні потреби. Реальне споживання найчастіше регламентується нормативами, які носять рекомендаційний характер. У той же час кожна людина може сам визначати для себе раціональні норми споживання продуктів.

Між виробником і споживачем продукції виникають складні взаємини. Виробник, наприклад, може створити дефіцит продукції та поставити споживача в залежність; у свою чергу споживач може піти до іншого виробника, якщо перший установить високі ціни або знизить якість продукції.

В умовах ринкової економіки, нестійкості загальної кон'юнктури ринку стратегія керування покликана сприяти стабілізації виробничо-господарської діяльності підприємства. Стабільність доходу підприємства і його успіх прямо залежать від якості стратегічних рішень. Однак домогтися стійкого зростання доходів без маркетингових досліджень неможливо.

Існує кілька основних принципів, що дозволяють формувати правильне подання про поведінку споживачів:

- споживач незалежний;
- мотивація та поведінка споживача вивчаються за допомогою дослідження;
- поведінка споживачів піддається впливу;
- споживча поведінка соціально законна.

Незалежність споживача проявляється в тім, що його поведінка орієнтується на поставлену ним ціль. Товари та послуги можуть ним прийматися або відкидатися в тій мері, у якій вони відповідають його запитам. Вони досягають успіху, якщо представляють споживачеві вибір і реальну вигоду. Розуміння цього та постійне пристосування до поведінки споживача – важливі вимоги для виживання підприємства в умовах конкуренції.

Література:

1. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник / О.С. Іванілов. - Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури. – Харків, 2007. – 704 с.
2. Іванілов О.С. Економіка підприємства: навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни / О.С. Іванілов, О.М. Таряник, А.Ю. Перетяцько. – Харків, 2007. – 303 с.

СЕКЦІЯ 5

ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Кирилюк В.С.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Сомова Л.І.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРИТЕРІЮ ПРИВЕДЕНИХ ВИТРАТ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасних умовах господарювання одною з визначальних характеристик, яка формує суспільні потреби, стає якість продукції. Не зупиняються дискусії щодо необхідності удосконалення методологічної бази оцінки економічної ефективності заходів з підвищення якості. Сучасна наука пропонує для використання широкий спектр критеріїв, які прийнято поділяти на такі, що не враховують фактор часу (прості або статичні) та такі, що враховують цей чинник (динамічні методи).

Не зупиняючись на подробицях їх розрахунку, розглянемо особливості використання критерію приведених витрат – підходу, який є найбільш широко використовуваним для оцінки ефективності заходів з підвищення якості. Сьогодні, на нашу думку, цей критерій не втратив своєї актуальності.

Критерій приведених витрат ($Z_{п}$) розраховується наступним чином:

$$Z_{п} = C + E_{н}K, \quad (1)$$

де C – собівартість продукції поліпшеної якості, грн.;

K – капітальні інвестиції, грн.;

$E_{н}$ – нормативний коефіцієнт ефективності, част.од.

Сутність приведених витрат полягає у тому, що вони є модифікацією вартості продукції, котра враховує суму витрат інвестиційних та поточних ресурсів на її виробництво та завдяки цьому є надійним показником ефективності варіантів технічного розвитку виробництва. Враховуючи той факт, що динамічні методи оцінки ефективності мають певні вади та

обмеження у використанні, вважаємо, що немає підстав не використовувати методику оцінки критерію приведених витрат.

У той же час, серед окремих недоліків показника приведених витрат є неоднозначність вибору важливої його характеристики – коефіцієнта ефективності (E_n).

Поняття коефіцієнта ефективності виникло ще за радянських часів, коли його рівень встановлювався плановими органами та він розглядався як нормативний. Нормативний коефіцієнт економічної ефективності означає той мінімальний економічний ефект, який можна отримати, вкладаючи капітал у дану галузь економіки.

Деякі автори коефіцієнт ефективності визначають як нижню межу ефективності або таке співвідношення між капіталоємністю та економією поточних витрат, яке дозволяє відбирати допустимі варіанти капітальних вкладень. З точки зору інших науковців, слід визначати коефіцієнт ефективності як мінімально допустимий рівень економічної віддачі від включення в господарський обіг додаткової одиниці ресурсу [1-3]. Зважаючи на те, що нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності характеризує граничний ефект, що буде отриманий на 1 гривню капітальних вкладень, за якого вони можуть бути визнані ефективними, в умовах планової економіки цей коефіцієнт диференціювався з урахуванням необхідності стимулювання технічного прогресу, тривалого терміну будівельних програм, районних та галузевих особливостей.

Отже, коефіцієнт ефективності капіталовкладень E_n означає нижню допустиму межу ефективності, він є зворотною величиною терміну окупності та означає ту частину капіталовкладень, що окупаються протягом року.

Наразі єдині коефіцієнти ефективності не обґрунтовуються і не затверджуються. У ринкових умовах кожне підприємство як незалежний господарюючий суб'єкт має самостійно, з урахуванням свого фінансово-економічного становища, поставленої мети і підприємницького ризику визначити для себе доцільний рівень ефективності капіталовкладень. Наприклад, якщо рівень рентабельності виробничих фондів діючого виробництва влаштовує власників і керівників підприємства, то його можна вважати коефіцієнтом ефективності. Він може бути нижчим за рівень рентабельності виробничих фондів, якщо при цьому проект реконструкції (технічного переозброєння) забезпечує зростання маси прибутку підприємства. В інших ситуаціях його величина може бути вищою від рівня рентабельності виробничих фондів, якщо останній є досить низьким.

В сучасних умовах нормативний коефіцієнт ефективності може дорівнювати нормі дисконтування (приведення різночасних економічних показників до початку розрахункового періоду), величина якої приймається залежно від конкретних умов (наприклад, може відповідати обліковій процентній ставці Національного банку України).

Іншим підходом до обґрунтування коефіцієнту економічної ефективності є визнання його синонімом рентабельності інвестицій (операційних активів) або рентабельності капіталу компанії.

Отже, враховуючи все вище викладене, можемо констатувати, що всі розглянуті підходи до визначення Ен мають право на використання.

Якщо оцінці підлягають заходи з підвищення якості металопродукції то, на нашу думку, доцільним є визначення коефіцієнту ефективності на рівні бажаної середньогалузевої рентабельності капіталу. Це обумовлено тим, що підприємства металургійної галузі здебільшого знаходяться в рівних умовах господарювання, мають типові ринки збуту, умови отримання позикових джерел фінансування, отже, середньогалузева рентабельність капіталу можуть стати тим орієнтиром, на який слід спиратись при виборі коефіцієнту ефективності.

Література:

1. Киевский В. Методы определения эффективности капитальных вложений / В. Киевский, М. Лойтер // (Вопросы экономики). – 1970. – № 11. – С. 126–135.
2. Львов Д.С. Эффективное управление техническим развитием / Д.С. Львов. – М.: Экономика, 1990. – 256 с.
3. Хачатуров Т.С. Эффективность капитальных вложений / Т.С. Хачатуров. – М.: Экономика, 1979. – 245 с.

Душина Л.М.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Продайко А.О.,
студентка,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

Практически любое направление бизнеса в наше время характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для сохранения своих позиций и достижения лидерства компании вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности. В подобных условиях периодически наступает момент, когда руководство компании понимает, что дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Привлечение

инвестиций в компанию дает ей дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощнейшим средством роста.

Любого потенциального инвестора (кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, и участники бизнеса (владельцы доли в бизнесе), заинтересованные в получении дохода от роста стоимости компании) интересует конечный результат его вложений – это прибыль. Поэтому из всех предложенных ему проектов необходимо выбрать наиболее подходящий, который позволит получать наивысшее вознаграждение при определенном уровне риска. Для этого предприятие, предлагающее инвестиционный проект, анализирует ряд показателей, которые охарактеризуют его деятельность со всех сторон и возможность отдачи ожидаемого инвестором экономического эффекта. Совокупность всех этих показателей именуют как инвестиционная привлекательность.

Поэтому раскрытие данной экономической категории и выбор методики ее оценки является актуальным.

Итак, под инвестиционной привлекательностью (ИП) будем понимать совокупность критериев, побуждающих инвестора относиться с предпочтением к вложению капитала в данную отрасль.

В.В. Бочаров, исходя из основного фактора — риска, трактует инвестиционную привлекательность как наличие экономического эффекта (дохода) от вложения денег при минимальном уровне риска [1].

В портфельной теории В. Шарпа и Х. Марковица инвестиционная привлекательность предприятия — это получение максимальной прибыли при заданном уровне риска.

На сегодняшний день в отечественной и зарубежной экономической литературе описывается множество подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия, среди которых можно выделить основные группы на основе факторов, положенных в методику ее оценки:

1) на основе исключительно финансовых показателей (М.Н. Крейнина, В.М. Аньшин, А.Г. Гиляровская, Л.Н. Чайникова, Л.В. Минько, Л.С. Тишина);

2) на основе финансово-экономического анализа, где учитываются не только финансовые, но и производственные показатели (В.М. Власова, Э.И. Крылов, М.Г. Егорова, В.А. Москвин);

3) на основе отношения доходности и риска (В. Шарп, С.Г. Шматко, В.В. Бочаров);

4) на основе комплексной сравнительной оценке (Г.Л. Игольников, Н.Ю. Брызгалова, В.А. Миляев, Е.В. Беляев);

5) на основе стоимостного подхода, где основным критерием ИП является рыночная стоимость компании и тенденций к максимизации ее стоимости (А.Г. Бабенко, С.В. Нехаенко, Н.Н. Петухова, Н.В. Смирнова);

6) на основе рейтинга;

7) на основе балльной системы.

Оценка ИП предприятия на основе финансовых показателей осуществляется путем анализа финансового состояния предприятия при помощи системы финансовых коэффициентов, характеризующих имущественное положение, ликвидность, финансовую устойчивость, деловую активность и рентабельность. Источником информации для такой оценки служит финансовая отчетность предприятия.

При оценке ИП предприятия на основе финансово-экономического анализа к вышеперечисленным показателям, характеризующим финансовое состояние, добавляются такие показатели, как наличие основных фондов, уровень загрузки производственных мощностей, степень износа основных средств, обеспеченность ресурсами, среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, рентабельность продукции и другие показатели.

Методика оценки ИП предприятия на основе соотношения доходности и риска строится на определении принадлежности предприятия к категории инвестиционного риска. Для этого необходимо проанализировать риски, возникающие при инвестиционной деятельности, определить степень важности риска, рассчитать совокупный риск вложения средств. В качестве основных анализируемых рисков можно выделить следующие: риски усиления конкуренции, риски неостребованных производственных мощностей предприятия, риски снижения дохода, риски изменения политики ценообразования у поставщиков, риски на рынке изменения конъюнктуры на рынке материалов, риск потери ликвидности, риск уровня финансового управления, риск неисполнения договорных обязательств и др.

Особый интерес на современном этапе развития экономики представляет метод оценки на основе стоимостного подхода, где основным критерием ИП является рыночная стоимость компании. В основе данной методики лежит коэффициент недооцененности/переоцененности предприятия на рынке реальных инвестиций как соотношения различных стоимостей (реальной стоимости к рыночной). Реальную стоимость предлагается рассчитывать как сумму стоимости имущественного комплекса и дисконтированного дохода за минусом кредиторской задолженности. Рыночная стоимость определяется как наиболее вероятная цена при осуществлении сделки в определенный период времени, исходя из рыночной конъюнктуры.

Под комплексной оценкой понимается процесс определения с помощью коэффициентов значимости каждого отдельного фактора и показателя в группе в общей инвестиционной привлекательности с максимальным учетом требований, целей и воззрений потенциального инвестора, где конечной целью будет получение единого комплексного показателя, с помощью которого можно сделать вывод об уровне инвестиционной привлекательности объекта инвестирования.

Рейтинги. Под рейтингом понимается обобщенная количественная характеристика предприятия, определяющая его место на рынке путем

отнесения к какому-либо классу или группе в зависимости от количественных и качественных характеристик деятельности.

Выделим три основных этапа разработки систем рейтинговой оценки:

- 1) отбор и обоснование системы показателей, используемых для расчета рейтинга;
- 2) формирование нормативной базы по каждому показателю;
- 3) разработка алгоритма итоговой рейтинговой оценки финансового состояния.

Определение рейтинга может базироваться на системе абсолютных и относительных показателей либо на сочетании тех и других, но на практике в большинстве случаев применяются относительные показатели.

Для расчета рейтинга отбираются показатели функционально не зависимые, не дублирующие друг друга и наиболее значимые с точки зрения оценки различных аспектов деятельности предприятия, таких как имущественное положение, финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность, интенсивность и эффективность использования ресурсов.

Балльная система. При данной методике анализ инвестиционной привлекательности выполняется по группам показателей, которым присваивается балльная оценка от 1 до 5 (для некоторых показателей перечень баллов может быть уменьшен). Суть данного метода состоит в том, что субъект анализа подбирает группы показателей, которые являются более значительными для целей исследования, а затем производится их расчет, то есть формируется информационная база. На заключительном этапе вычисляется средний балл по всей совокупности показателей. Такая оценка имеет силу обобщенной оценки факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия. Балльный метод требует разработки многочисленных критериев оценки и для каждого показателя они будут различны.

Важно помнить, что разная степень влияния одних и тех же показателей предопределяет несопадение результатов по разным методам и ни одна методика в отдельности доподлинно не покажет реальное состояние деятельности предприятия. Качественно произведенный комплексный анализ и оценка инвестиционной привлекательности предприятия в зависимости от интереса инвестора к исследуемому субъекту, позволяет ему объективно оценить и минимизировать риски размещения инвестиций, а предприятию – оценить существующее положение, выявить резервы и возможности инвестиционной деятельности. В целом, методы оценки инвестиционной привлекательности выступают в роли конфликтных элементов и в связи с этим можно выделить проблемы: 1) теоретического обоснования методик, 2) практического использования методик. Первое имеет важное значение для развития экономической науки, а второе – для решения управленческих задач на предприятии. Приоритет выбора какой-либо методики варьируется в соответствии с поставленными задачами.

Таким образом, изученные способы оценки инвестиционной привлекательности взаимодополняют друг друга. С нашей точки зрения наиболее перспективным является метод комплексной оценки, так как позволяет использовать набор показателей, всесторонне отражающих как интерес инвестора, так и результативность деятельности предприятия.

Литература

1. Бочаров В.В. Инвестиции: учеб. пос. / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2008. – 176 с.

Семенова Т.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Протопопова О.С.,
магістрант,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасні українські умови, в яких функціонують підприємства, відрізняються високим рівнем невизначеності зовнішнього середовища та неможливістю передбачити всі можливі ризики. Підприємства, аби вижити в сучасних ринкових умовах, потребують постійного оновлення своєї технічної бази, впровадження інноваційних процесів, освоєння нових видів продукції і відповідно нових методів їх виробництва. Звичайно, всі нововведення потребують залучення значних капітальних вкладень, що в умовах обмеженості ресурсів часто стає непідвласне багатьом підприємствам. В зв'язку з цим критерії відбору інвестиційних проектів стають більш жорсткими, посилюється потреба формування найоптимальнішого бюджету для їх реалізації, стає конче необхідним реалістичний прогноз на майбутнє, попередження всіх можливих ризиків і, звичайно, прийняття зважених та ефективних управлінських рішень.

Окрім цього, актуальною стає потреба в вивченні чутливості інвестиційних проектів до змін умов їх реалізації, адже сучасні ринкові умови є мінливими і підприємства не можуть покладатися на нестійкі інвестиційні проекти. Своєчасна оцінка чутливості інвестиційних проектів надає можливість попередити можливі ризики, компенсувати слабкі місця проекту та дозволяє вчасно приймати управлінські рішення задля отримання максимального прибутку.

Також не менш важливим є пристосування методів оцінки інвестиційних проектів до українських умов, адже більшість методів були складені закордоном і розраховані на більш стабільні та сприятливі умови функціонування. Тому у підприємства стає необхідність серед безлічі існуючих методів та критеріїв оцінки інвестиційних проектів обрати ті, які найвдаліше врахують всі особливості господарської діяльності підприємства та модифікувати ці методики під конкретні умови та цілі.

Оцінка ефективності інвестиційного проекту відноситься до передінвестиційного етапу підготовки будь-якого проекту. На основі цієї оцінки залежить, чи буде реалізований цей проект, а від якості оцінки залежить, чи отримає підприємство обіцяний дохід в майбутньому.

Зазвичай аналіз ефективності інвестиційного проекту проводять у декілька етапів, а саме:

- 1) визначення мети проекту;
- 2) проведення аналізу ринку, довкілля, технічного, інституціонального, соціального, бюджетного аналізів;
- 3) оцінка ризиків;
- 4) проведення економічного аналізу проекту;
- 5) прийняття рішення про доцільність реалізації проекту.

При проведенні останнього етапу для інвесторів дуже велике значення має співвідношення між прибутковістю і ризикованістю. Саме тому варто оцінити, чи отримає підприємство прибуток і чи буде ризик виправданим.

Нажаль, на сьогоднішній день спостерігається зростання кількості провальних інвестиційних проектів. По перше, більшість авторів проектів, в бажанні аби саме їх проект впровадили, надто оптимістично оцінують шанси на успіх, часто завищуючи кінцеві результати та ігноруючи всі можливі ризики. Також багато авторів проектів оцінують проекти за закордонними методиками, які не підходять українським реаліям і мають ряд недоліків.

Для оцінки інвестиційних проектів застосовують 2 групи методів [1]:

1. Метод дисконтування грошових потоків, відповідно до якого визначають такі показники:

- чиста сучасна вартість – різниця між сумою грошових коштів, які одержуються в процесі реалізації проекту та сумою інвестицій, вкладених в цей проект;
- внутрішня норма прибутку – величина, яка показує мінімальний розмір отриманої доходності від проекту.

2. Методи, які не враховують вартість грошей у часі. Вони передбачають визначення:

- періоду окупності інвестицій – проміжок часу, необхідний для того, щоб сума вкладених інвестицій дорівнювала розміру отриманих грошових коштів від реалізації проекту;

- **прибутковість інвестицій** – відношення величини чистого прибутку, отриманого за рахунок проекту до суми інвестицій, які були вкладені на початковому етапі.

Наведені методи неодноразово використовувалися в оцінці інвестиційних проектів і є ефективним засобом визначення економічного ефекту від проекту. Але необхідно зазначити, що ці методи ефективні в умовах стабільності закордонних країн, а в українських сучасних умовах кризи виявляється ряд недоліків, як у самих методах, так і в інтерпретації цих методів вітчизняними авторами проектів. Тому при складанні системи оцінки інвестиційних проектів слід зважено продумувати всі деталі та модифікувати існуючі методики.

Було виділено наступні недоліки, які можуть бути не враховані в інвестиційних проектах і стати причиною недоотримання обіцяного прибутку:

- 1) при оцінці вартості грошей у часі розрахунків ставки дисконту, як методом середньозваженої вартості, так і по ставці у банках на депозити, не відповідає темпам інфляції. Зараз інфляція складає приблизно 40%, тоді як ставки на депозит не більше 30%. Тобто підприємству вигідніше вкласти гроші у іноземну валюту, а ніж в банки чи інвестиційні проекти. Це варто враховувати і при оцінці майбутньої вартості грошей та коригувати ставку дисконту на середньорічний індекс інфляції, а, ще краще, на його прогнозне значення [2];

- 2) помилки при розрахунку амортизаційних відрахувань за проектом. Багато науковців мають сумніви у правомірності використання амортизації для розрахунків окупності інвестицій [3];

- 3) помилки у визначенні податкового навантаження проекту;

- 4) в проектах зазвичай не враховується період будівництва об'єкту, освоєння та час досягнення проектної потужності, також вважається, що проект з самого першого дня існування приносить прибутки;

- 5) невідповідність графіка залучення джерел фінансування графіку інвестицій, що приводить до виникнення дефіциту джерел фінансування в деякі інтервали планування;

- 6) відсутність науково обґрунтованих рекомендацій щодо визначення тривалості дії проекту, а існуючі методики з визначення його тривалості не мають необхідної для практичного застосування конкретизації та зумовлюють суб'єктивізм у його визначенні, а відтак – і визнання його ефективним чи неефективним [3];

- 7) неможливість передбачення грошових надходжень за весь період дії проекту, на які впливають зміни витрат і надходжень (можливі зміни попиту на продукцію, конкуренції, цін на сировину, енергоносії, на готову продукцію, ставок дисконтування, законодавчих актів стосовно розмірів податків, норм амортизації, мита тощо);

- 8) до складу грошових потоків теоретично необґрунтовано входить амортизація та залишкова вартість виробничих фондів в останньому році функціонування проекту;

9) не враховуються витрати, які пов'язані із організацією збутової мережі, підбором і підготовкою персоналу та інші складові.

Також особливо поширеним недоліком є те, що не враховуються ризики та відбувається ігнорування фактору невизначеності.

Отже, в умовах невизначеності та економічної кризи на всій території країни для інвесторів посилюється значення реалістичної оцінки інвестиційних проектів та вибір з них оптимального. Існує безліч методів оцінки ефективності інвестицій, але всі вони не є універсальними і потребують модифікацій під конкретні умови.

Література:

1. Катеринич М.Б. Аналіз та оцінка інвестиційних проектів / М.Б. Катеринич // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №16. – С. 11–17.
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник / Т.В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
3. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій / Т. Бень // Економіка України. – 2007. – №4. – С. 12–19.

Ясіновська І.Ф.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
Смаль Н.В.,
магістрант,
Львівський національний університет ім. Івана Франка,
м. Львів

УКРАЇНА ЯК РЕЦИПІЄНТ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

За умов поглиблення міжнародного поділу праці та зростання конкуренції ключовою передумовою розвитку національної економіки є стимулювання інвестиційної діяльності й формування достатнього потенціалу для її фінансового забезпечення. Адекватна відповідь на глобальні виклики сьогодення в контексті посилення євроінтеграційних тенденцій потребує побудови ефективної стратегії, впровадження національних програм і реалізації дієвих концепцій інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки.

Іноземні інвестиції в Україні є не лише вагомим фактором розвитку вітчизняної економіки, а й водночас важливим індикатором умов підприємницької діяльності у нашій державі. В Україні в певній мірі створене правове поле для інвестування, законодавством передбачаються необхідні гарантії діяльності для інвесторів [1].

Мовний та географічний бар'єр все частіше втрачають свою актуальність, зважаючи на потенційні економічні та соціальні вигоди. Але, враховуючи невизначену політичну ситуацію, що склалася в Україні, більшість бізнесменів утримуються від капіталовкладень в українську економіку. Далі в списку факторів, що негативно впливають на інвестиційний клімат – корупція та тиск, перегляд прав власності на підприємства та інші активи у зв'язку зі зміною влади в Україні, ведення бойових дій на території України, девальвація національної валюти, зростання інфляції, зниження купівельної спроможності підприємств і населення з відповідним зменшенням попиту на товари та послуги тощо.

Аналізуючи інвестиційний клімат в Україні можна сказати, що прямі іноземні інвестиції в економіку України з початку 2014 скоротилися на \$ 6,7 мільярда і склали близько \$ 50 мільярдів. Вперше за всю історію спостережень експерти практично не називають позитивних змін у інвестиційному кліматі [3].

Інвестиційний клімат в Україні станом на I квартал 2015 року оцінено в 2,51 бала (за 5-бальною шкалою). Такі підсумки щоквартального опитування, проведеного Європейською бізнес асоціацією (ЕВА). Згідно з опитуваннями ЕВА, ключовою проблемою європейського бізнесу, що працює в Україні, є «слабке валютне регулювання, девальвація гривні, а також непослідовна політика НБУ». Ще 19% бізнесу скаржиться на незрозумілу стратегію уряду і відсутність професіоналів у середніх ланках державної ієрархії.

Станом на кінець 2014 року в Україні зареєстровано більше 43 тисяч суб'єктів господарювання з іноземними інвестиціями, з яких на Львівщині функціонує близько 800 підприємств різних категорій і форм власності, які створено за участі іноземних інвесторів.

Впродовж 2014 року спостерігається зменшення обсягу іноземних інвестицій в Україну, що спричинено негативними макроекономічними чинниками: погіршення економічного клімату в країні, стагнація промисловості в східному регіоні, активні бойові дії на цій території. Проте актуальним залишається питання якості іноземних інвестицій в Україну. За офіційними статистичними даними лідерами з інвестицій є три найбільші офшорні зони – Кіпр, Британські Віргінські острови і Беліз, що в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій складає близько 40%. Офшорні операції, зазвичай, розглядаються як можливість нелегального вивезення капіталу. Тому про позитивний ефект від інвестицій можна говорити лише для інших 60% інвестованого капіталу.

За рахунок іноземних інвестицій та власного капіталу підприємство оновлює виробничі засоби, проводить модернізацію обладнання, використовує трудові, природні ресурси та підприємницькі здібності. У процесі виробництва підприємство отримує готовий продукт, який реалізує на ринку товарів та

послуг, отриманий при цьому прибуток та інші корисні ефекти розподіляє на споживання, виплату дивідендів інвесторам, розширення виробництва та модернізацію основних засобів. Держава ж отримує позитивний ефект від сплати податків підприємств з іноземними інвестиціями, адже, як свідчать статистичні дані, вони є найбільш сумлінними платниками податків і займають питому вагу в надходженнях до бюджету. Також підприємства з іноземними інвестиціями відзначаються відносно високим рівнем середньої заробітної плати – 3700 грн. (за даними на 1 грудня 2015 року), систематичністю її виплати, що відображає інтереси населення.

Сьогодні Україні притаманні такі тенденції розвитку іноземного інвестування, зокрема:

- обережність більшості фірм в здійсненні прямих інвестицій;
- слабе використання механізмів ринку для здійснення інвестицій;
- поступове збільшення частки інвестицій з країн ближнього зарубіжжя;
- нерівномірність розподілу інвестицій між галузями і регіонами

України;

- висока частка офшорних країн-інвесторів;
- значна частка рухомого і нерухомого майна в загальному обсязі інвестицій.

Серед чинників, які перешкоджають надходженню інвестицій є: нестабільність та невизначеність українського законодавства, незадовільні темпи приватизації, нерозвиненість інфраструктури і погана матеріально-технічна база, скорочення обсягу внутрішніх інвестицій, дестабілізація економічної і політичної ситуації.

Отже, залучення іноземних інвестицій є вкрай необхідним для відновлення і розвитку української економіки. Оскільки Україна вирішила стати на європейський шлях розвитку, то ефективні реформи з боку державного сектора приваблюватимуть іноземні інвестиції, які в свою чергу даватимуть не лише фінансовий капітал, а й набагато цінніше: якісний рівень ведення бізнесу, кваліфіковану робочу силу, ефективну систему управління, нові технології, і як наслідок, – створення конкурентної продукції, стимулювання національного виробника, ефективне використання ресурсів і розвиток національної економіки.

Література:

1. Карпович М. Інвестиційний клімат в Україні та проблеми реалізації інвестиційного потенціалу [Електронний ресурс] / М. Карпович. Режим доступу: naub.oa.edu.ua.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

3. Сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/.../investclimat.

Герасименко О.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів

АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Інвестиції є невід’ємною частиною будь-якої економічної системи. Вони покликані не лише зупинити спад і поживити виробництво, а й створити умови для глибокої структурної перебудови національної економіки. Активна інвестиційна діяльність підприємств залежить від багатьох чинників, у тому числі від рівня інфляції, розміру ставки банківського відсотка, податкового законодавства, розміру дефіциту державного бюджету тощо.

Тобто, саме інвестиційна діяльність повинна посідати базове місце в комплексі заходів, що здійснюється в грошово-кредитній, фінансовій, зовнішньоекономічних сферах державного впливу.

Важливою складовою інвестиційної діяльності є забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, від реалізації якого залежить соціально-економічна динаміка, ефективність залучення у світовий поділ праці, можливості модернізації національної економіки на цій основі.

Виходячи з того, що інвестиційний клімат є внутрішньою атмосферою, яка сформована на конкретній території, з врахуванням пріоритету залучення додаткових фінансових ресурсів, він об’єктивно впливає на позицію інвестора щодо прийняття рішення про інвестування об’єктів тої чи іншої території.

Зазначимо, що незважаючи на ряд соціально-економічних проблеми розвитку вітчизняних підприємств, вони все ж залишаються привабливими для інвесторів. Під інвестиційною привабливістю підприємства слід розуміти сукупність соціально-економічних характеристик його діяльності на певній території, які відповідають вимогам споживача та інвестора, а також забезпечують досягнення ефекту від інвестиційних вкладень та господарської діяльності підприємств.

Підвищення якості торговельного обслуговування населення, формування локальних споживчих ринків, розвиток торговельних мереж можливі за умов суттєвої активізації інвестиційної діяльності підприємств. Інвестиційна привабливість підприємства складається не лише із його особистої привабливості, а також із інвестиційної привабливості галузі та/чи території, на якій таке підприємство розташоване.

Інтегрування нашої держави у світовий економічний простір дозволяє вирішити проблему інвестування шляхом залучення іноземних інвестицій, необхідних для стрімкого розвитку економіки. Втім, доцільно звернути увагу на те, що залучення іноземних інвестицій не є стратегічно важливим для розвитку вітчизняних підприємств. В Україні достатньо внутрішніх інвесторів, бажаючих здійснити інвестиційні вкладення в українську економіку (в тому числі йдеться про банківський сектор та фінансові інституції). Поряд з цим з'являються ширші можливості самофінансування підприємств (рис. 1). Так, за даними Державної служби статистики України у 2014 році лише 1,2 % капітальних інвестицій профінансовано за рахунок коштів державного бюджету, 2,7 % – за рахунок коштів місцевих бюджетів, 2,6 % – за рахунок коштів іноземних інвесторів, натомість 70,5 % – за рахунок власних коштів підприємств та організацій, а 9,9% – за рахунок кредитів банків та інших позик [1].

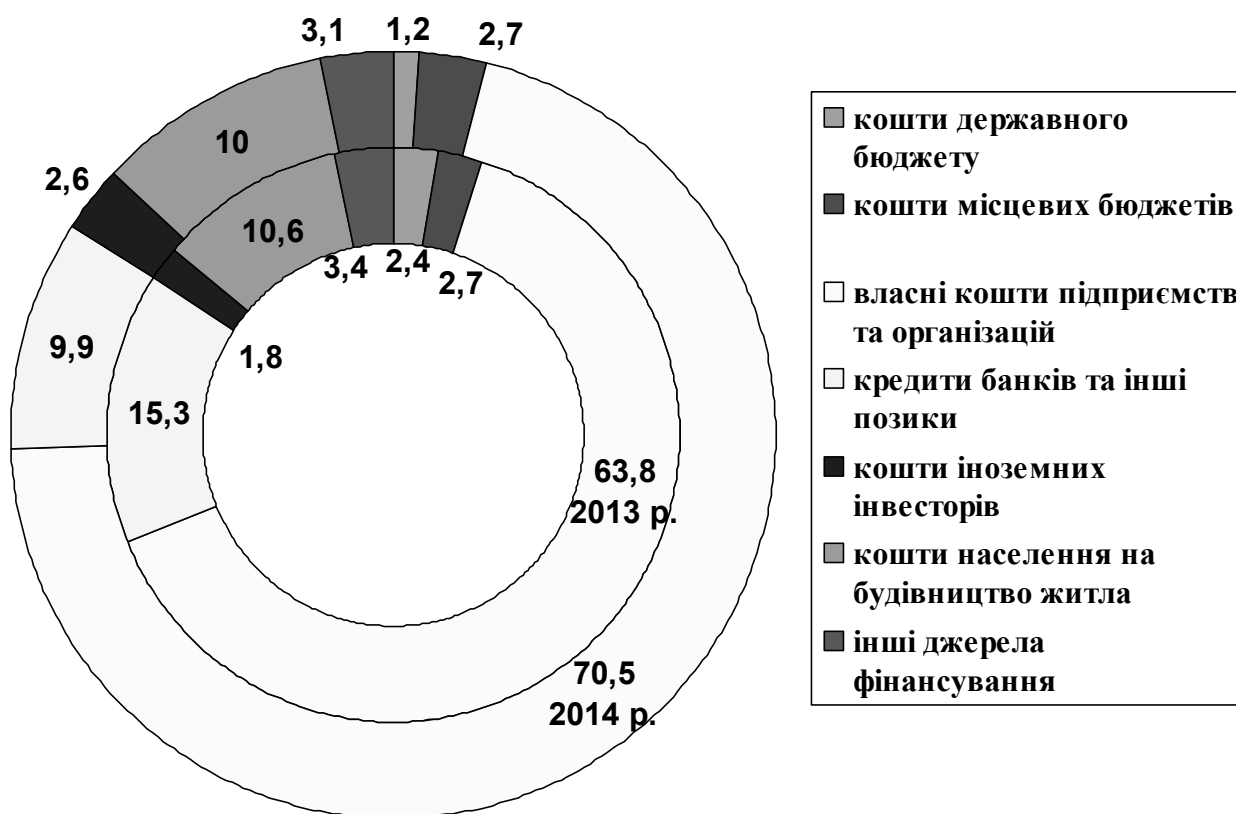


Рис. 1 – Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування у 2013-2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Відповідно до рис. 1 останнім часом зростає вага підприємств та організацій у фінансуванні капітальних інвестицій (на 6,7 % порівняно з даними 2013 р.), також спостерігається зростання частки впливу іноземних інвесторів (на 0,8 %). За іншими показниками зміни або не відбулися (частка

коштів місцевих бюджетів залишилися на рівні 2,7 %), або фіксувалася негативна динаміка часток (частка коштів державного бюджету зменшилася вдвічі – з 2,4 до 1,2 %, частка кредитів банків та інших позик знизилася на 5,4 % до рівня 9,9 %). Тобто, в сучасних умовах перш за все підприємствам слід максимально задіювати механізми самофінансування, а також сприяти додатковому залученню іноземних інвестицій. Державний вплив на інвестиційну діяльність підприємств у даному випадку полягатиме у забезпеченні умов, необхідних для її ефективного реалізації. Одним із визначальних чинників створення державою відповідного інвестиційного клімату, забезпечення стабілізації економіки є комплексне вирішення ринкових реформ, які мають гарантувати у перспективі розвиток підприємств на самодостатній ринковій основі.

Отже, виникає необхідність здійснення змін у впливі держави на інвестиційну діяльність. Спрощення і впорядкування державного адміністрування, формування умов для ринкового саморегулювання інвестиційної діяльності підприємств є вкрай необхідними у розв'язанні проблем створення сприятливого вітчизняного інвестиційного клімату.

Література:

1. Сайт Держслужби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Вишневська М.К.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Україна володіє унікальним інноваційним потенціалом, в країні є значна кількість підготовлених кадрів, здатних до створення і втілення низки інноваційних проєктів широкого спектру дії. При цьому спостерігається практично повна відсутність інноваційної системи державної підтримки реалізації інноваційних пропозицій, які можуть втілюватися в трьох формах: удосконалення наявних технологій на діючих підприємствах, створення нових інноваційно-орієнтованих підприємств, формування великих комплексних цільових інноваційних проєктів загальнонаціонального значення. Виходячи з цих передумов, і повинна формуватися структура національної системи державної підтримки інноваційної діяльності, як на регіональному рівні, так і в

межах окремих підприємств.

Задача формування програми інноваційного розвитку регіону є досить складною. Основна складність цієї задачі, на думку автора, полягає у тому, що її рішення знаходиться у декількох вимірах: у вимірі економічному – наповнення програми інноваційного розвитку та визначення оточення, управління проектами – безпосередньо формування програми інноваційного розвитку.

Автором пропонується вирішувати першу частину задачі через визначення економічного підходу до рішення аналогічних задач. Поява тих чи інших концепцій та теорій пов'язана з об'єктивними умовами, вимогами та інтересами економічної практики. Зміни соціально-економічних відносин, що складають предмет сучасних теоретичних та емпіричних досліджень, мають певний характерний контекст:

- підвищується вплив локалізованих регіональних факторів на інноваційні процеси та економічний розвиток національних економік;
- конкурентні переваги країни створюються та підтримуються через активізацію соціально-економічних процесів, що мають місце на регіональному рівні;
- зростає кількість прикладів «пасток» регіонального розвитку, зокрема регіональної нерівномірності, макроекономічної нестабільності і т.ін.;
- продовжується процес політичної та функціональної регіональної децентралізації.

Оскільки ключовим об'єктом інноваційної діяльності є інноваційний проект - це обумовлює необхідність формування відповідної інфраструктури, здатної забезпечити їх появу в різних галузях економіки взагалі, та на макрорівні зокрема.

На думку автора, при визначенні міри державної підтримки в даному спрямуванні не слід обмежуватись тільки «пріоритетними напрямками», а враховувати ринкові тенденції та, в першу чергу, ступінь інноваційності проекту – вища інноваційна категорія, середня інноваційна категорія або «інвестиційний проект» з малою часткою інноваційної складової. Тобто максимально зосередитись на проектах розвитку, під яким розуміються проекти, спрямовані на розвиток підприємства, галузі народного господарства, регіону, країни; де розвиток – якісний перехід, що відбувається через комерціалізацію інновацій.

Створення умов для активізації інноваційної діяльності в країні, окремих регіонах та на галузевому рівні і, як наслідок, для «масової» реалізації проектів розвитку, забезпечить: пріоритетну роль нашої країни у світовому розподілі праці, підвищення продуктивності праці, гідне місце на світовому ринку, зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Сомова Л.І.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Шишкіна А.В.,
асистент кафедри економіки промисловості
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ВТОРИННОГО РИНКУ ІННОВАЦІЙ

В умовах глобального характеру світової економічної кризи вирішальними чинниками формування конкурентних переваг і окремих суб'єктів господарювання, і національних економік в цілому виступають інноваційні технології, бо сучасні компанії конкурують не стільки на рівні обсягів і структури виробництва та продажу продукції або послуг, скільки на рівні інновацій. Загострення конкуренції вимагає скорочення витрат та часу на створення і впровадження інноваційних технологій, що призводить до стимулювання розвитку світового ринку інновацій, котрий, як відомо, поділяється на первинний та вторинний.

Актуальність опрацювання різних аспектів функціонування вторинного ринку інновацій в умовах сьогодення значно підвищується у зв'язку з посиленням глобалізації світової економіки, поширенням інтеграційних процесів, подальшим і стрімким розвитком НТП, швидкою зміною структури і просторової конфігурації самого ринку інновацій, диверсифікацією складу компаній, які беруть участь у торгівлі на ньому, появою нових форм торгівлі та організації бізнесу, виникненням специфічних проблем регулювання даного ринку, тощо.

Дослідження особливостей і проблем розвитку світового ринку інновацій знайшло відображення у працях багатьох вітчизняних та іноземних вчених. Але незважаючи на вагомий внесок у вирішення проблем функціонування, відсутня єдина точка зору стосовно тлумачення понять «первинний» та «вторинний» ринки інновацій. Також немає єдиної думки щодо специфічних особливостей розвитку вторинного ринку інновацій.

Аналіз публікацій з даного питання свідчить, якщо одні автори визначають первинний ринок інновацій як ринок інноваційних засобів виробництва, а вторинний – як ринок інноваційних товарів, то інші вважають, що первинний ринок інновацій становлять товари, котрі задовольняють змінені потреби потенційних споживачів (ринок у сенсі споживчої інновації), а вторинний – товари з новими функціональними можливостями (ринок у сенсі технологічної інновації), тобто мова йде про ринки інновацій, котрі обумовлені потребами споживачів, і ринки інновацій, зумовлені можливостями технології [1]. У той же час переважна більшість сучасних науковців наголошують, що розподіл ринку інновацій слід здійснювати залежно від місця інноваційної

розробки в інноваційному циклі, де вторинний або проміжний ринок інновацій – це ринок, на якому пропонуються ідеї і технології з моменту їх створення до моменту продажу [2].

Таким чином, ринок інновацій поділяють на первинний та вторинний залежно від кількості угод, які укладені з розробленою технологією або ще незапатентованою ідеєю. Іншими словами, вторинний ринок інновацій – це ринок «готових ідей і розроблених технологій».

Виникнення і розвиток вторинного ринку інновацій зумовлені впливом двох чинників: по-перше, скорочення життєвого циклу товару потребує постійних інноваційних рішень і високої швидкості їх впровадження; по-друге, далеко не всі патенти використовуються великими фірмами, що проводять активну інноваційну політику. За даними дослідників із США, кількість «працюючих» патентів зазвичай становить від 10 до 25%; отже, здійснюючи продаж ліцензій на свої патенти, такі фірми можуть забезпечити собі додатковий грошовий потік. Інші 75-90% не використовуються не з-за їх економічної неефективності, а внаслідок того, що потенційні споживачі не знають про їх існування [3].

Як показали дослідження, домінуючу роль в інноваційному процесі в останні десятиріччя стала відігравати не стільки генерація ідеї, скільки її швидка комерціалізація. Отже, для переважної більшості сучасних компаній важливішим стає не процес створення інновації, а її впровадження.

Інструментом залучення та освоєння передових технологій, як відомо, є економічна категорія міжнародного трансферу технологій. При цьому, зазвичай, виокремлюють два типи технологій, які виступають предметами міжнародного трансферу: нематеріалізована (неуречевлена) і матеріалізована (уречевлена) технології. Якщо нематеріалізована технологія являє собою конструктивні рішення, технологічні методи, систематизовані знання та виробничий досвід, що застосовуються для випуску товарів або надання послуг і здебільшого відбиваються у патентах, ліцензіях, ноу-хау, то матеріалізована технологія – це технологія, яка втілена в машинах, устаткуванні, товарах.

Основним товаром на вторинному ринку інновацій є запатентовані і незапатентовані технології. При цьому одна технологія може об'єднувати декілька видів нематеріальних активів.

Таким чином, однією з характерних особливостей вторинного ринку інновацій є те, що на ньому здійснюється купівля і продаж специфічних товарів, до яких належать винаходи, корисні моделі, інтегральні мікросхеми або їх топографії, промислові зразки та «ноу-хау», котрі створені у високотехнологічних галузях. Оскільки застосування таких технологій пов'язане з визначеними труднощами, то вони часто супроводжуються і високотехнологічними послугами, за якими сплачуються ліцензійні то роялтіні платежі. Суб'єктами вторинного ринку інновацій виступають як держави в особі підприємств – її представників, так і окремі фірми, зокрема транснаціональні

або багатонаціональні корпорації чи їх альянси, дослідні установи та посередники.

Опрацювання останніх досліджень і публікацій щодо розвитку вторинного ринку інновацій дозволило дійти наступних висновків:

- розробка основних наукомістких технологій, які значною мірою визначають напрям і темпи розвитку нового світового технологічного укладу, зосереджена в дуже невеликому колі країн;

- відбувається подальше поглиблення асиметрії інноваційного розвитку країн, оскільки експортерами провідних технологій виступають деякі країни Азії, ЄС, Китай та США;

- активізується міжнародна співпраця за рахунок створення альянсів між корпораціями різних країн для спільного вирішення науково-технічних проблем, що призводить до концентрації технологічних можливостей розвинених країн;

- сучасний вторинний ринок інновацій характеризується високою динамічністю та гнучкістю попиту;

- країни-інноватори все частіше виконують НДДКР не з метою впровадження їх результатів у виробництво, а задля продажу патентів менш розвиненим країнам;

- спостерігається тенденція розширення кола країн-власників дорогих патентів та концентрація тріодних патентів за країнами ЄС, США, Японією та Китаєм;

- зростає ступінь монополізації вторинного ринку інновацій, оскільки ключовими «гравцями» на ньому є ТНК, котрі володіють 90% усіх патентів і завдяки застосуванню глобальних маркетингових стратегій поступово витісняють з нього дрібних «гравців»;

- на вторинному ринку інновацій головним напрямком торгівлі є внутрішньокорпоративний обмін, частка якого складає більше 92%;

- у структурі об'єктів вторинного ринку інновацій з кожним роком зростає частка управлінських «ноу-хау», котрі полягають у нестандартних рішеннях, що застосовуються у менеджменті;

- відбувається нарощування обсягу торгівлі патентами і особливо ліцензіями у вигляді франчайзингу;

- продовжується зменшення частки операцій по торгівлі патентами на користь ліцензійних угод;

- у ліцензійну торгівлю все більше залучаються фірми-посередники, які не створюючи інновацій, сприяють їх швидкій комерціалізації;

- об'єкти ліцензійних операцій (винаходи, передовий технологічний досвід) все частіше з'являються без прямої орієнтації на ринок, виникаючи у процесі удосконалення власного виробництва у рамках компанії;

- зацікавленість ліцензіара у наданні ліцензії часто викликається не чисто комерційними міркуваннями, а намаганням завоювати міцні позиції на

іноземному ринку на підставі встановлення довготермінових зв'язків з партнером.

Таким чином, в результаті аналізу існуючих підходів до трактування сутності категорій «первинний» та «вторинний» ринки інновацій встановлено, що найбільш коректним для останньої дефініції є поняття «ринку готових ідей і розроблених технологій». Опрацювання матеріалів щодо складу об'єктів, суб'єктів та динаміки показників функціонування вторинного ринку інновацій дозволило виділити його специфічні особливості та сучасні тенденції, на підставі яких можна передбачити його майбутній розвиток в умовах глобалізаційних викликів та визначити нові ефективні шляхи передачі прогресивної технології від наукової сфери до виробничої.

Література:

1. Servatius, H.-G.: Erfolgreicher technologie – transfer durch ein Vorfeld – Marketing und Venture Managment – “Intrapreneuring” als Chance für Grobunternehmen, i: “Arthur D. Little International (Hrsg.)”: Mangement der Geschäfte von morgen, 2. Auflage, Wiesbaden, 1987, S. 96–118.
2. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели / Г. Чесбро. – М.: Поколение, 2008. – 105 с.
3. Зубко О. Особливості розвитку міжнародної торгівлі технологіями в умовах загострення конкурентної боротьби / О. Зубко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 4-5. – С. 65–71.

Бурлака Є.О.,

магістр,

лаборант кафедри економіки,

Харківський національний університет будівництва та архітектури,

м. Харків

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ДЕФІНІЦІЇ ТЕРМІНУ «ІННОВАЦІЯ»

Розвиток сучасної економіки неможливий без інноваційних процесів. Впровадження нововведень є невід'ємною частиною життєвого циклу розвитку підприємства. Дослідженням інновацій та інноваційної діяльності займається відповідна наука – інноватика. Правильне визначення терміну «інновація» потрібне для подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

В науковому середовищі ідуть суперечки відносно того, що вважати інноваціями. Дослідженням визначення поняття «інновації» займалися такі вітчизняні науковці як Н.В.Краснокутська, Л.І.Федулова, В.Б. Яковенко, П.П. Микитюк. Серед закордонних науковців слід відзначити Й.Шумпетера,

Г.Чесборо, Б.Санто, Б.Твісса, Р.А. Фатхутдінова, В.Ф. Гриньова, В.Д. Дорофєєва, В.С.Новікова.

Існує декілька підходів до визначення поняття «інновація». Можна виділити два основних з них:

1. Інновація, як кінцевий результат впровадження новацій. Такий підхід використовують, наприклад, такі автори як Фатхутдінов Р.А.[1], Шумпетер Й.[2], Мєдвєєв В.П.[3]

2. Інновація, як процес впровадження новацій. Такий підхід використовують, наприклад, такі автори як Твісс Б., Санто Б., Іл'єнкова С.Д.

Проаналізувавши дефініції терміну «інновація» різних науковців, можна стверджувати, що вони не є вичерпними. Об'єднавши визначення кількох авторів можна дати розширене визначення терміну «інновація». Інновація – це кінцевий результат процесу та сам процес впровадження нововведень, що втілюються у новому або вдосконаленому продукті, що просувається на ринку, новому технологічному процесі, який використовується у практичній діяльності, новому підході або методі вирішення соціально-економічних проблем та приносять відповідний економічний, соціальний або екологічний ефект. Таким чином, інновації слід відрізнити від нововведення.

Нововведення (новації) – це оформлений результат фундаментальних або прикладних досліджень, розробок чи експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності з підвищення її ефективності [1].

Процес впровадження нововведень (інноваційний процес) є сукупністю технічних, виробничих та комерційних операцій (заходів, дій), що призводять до появи на ринку нових та/або вдосконалених виробничих процесів та обладнання і в ході яких винахід або ідея набувають економічного змісту.[3]

На сьогоднішній день суперечливим залишається питання про те, зміни яких об'єктів управління можна вважати інноваціями.

У 1911 році Й.Шумпетер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» виділив 5 основних напрямків для інноваційних перетворень, які він назвав «новою комбінацією засобів виробництва»:

1. Виготовлення нового, тобто ще невідомого споживачам, блага або створення нової якості того або іншого блага.

2. Впровадження нового, тобто ще практично невідомого даній галузі промисловості методу (способу) виробництва, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття і який може полягати також у новому способі комерційного використання відповідного товару.

3. Освоєння нового ринку збуту, тобто такого ринку, на якому дотепер дана галузь промисловості цієї країни ще не була представлена, незалежно від того існував цей ринок колись чи ні.

4. Одержання нового джерела сировини або напівфабрикатів, рівним чином незалежно від того, існувало це джерело колись, або просто не приймалося до уваги, або вважалося недоступним, або його ще тільки потрібно було створити.

5. Проведення відповідної реорганізації, наприклад мір забезпечення монопольного положення (шляхом створення тресту) або підрив монопольного положення іншого підприємства [2].

Інновації, незалежно від області застосування повинні мати три найважливіші властивості: науково-технічну новизну, виробничу (функціональну) застосовуваність (практичну втіленість) та комерційну доцільність (реалізуємість на ринку). В свою чергу науково-технічна новизна повинна включати власну новизну, задовольняти ринковий попит та приносити прибутки виробнику. Графічно це відображено на рисунку 1.

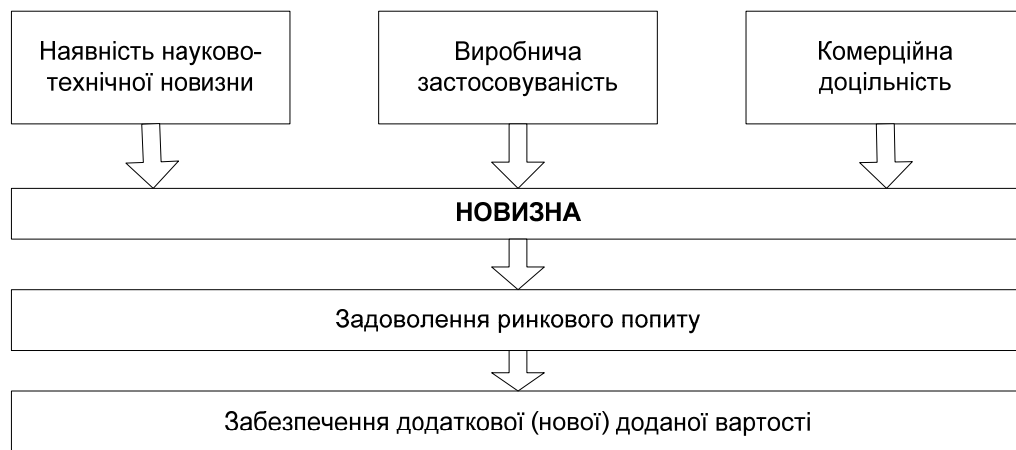


Рис. 1 – Системний характер основних властивостей інновацій [3].

Таким чином, за допомогою наведених критеріїв можна чітко визначати власне інновації та відрізнити їх від інших змін, що впроваджуються на підприємстві.

Література:

1. Фатхутдінов Р.А. Інноваційний менеджмент: підручник / Р.А. Фатхутдінов. – СПб.: Пітер, 2003. – 400 с.
2. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку / Переклад В.С. Автономова і т.д. – М.: Діректмедіа Паблішінг, 2008. – 400 с.
3. Медведєв В.П. Інновації як засіб забезпечення конкурентоспроможності організації / В.П. Медведєв. – М.: Магістр: ІНФРА-М, 2011. – 160 с.

СЕКЦІЯ 6

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД

Довбня С.Б.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки промисловості
Чабанець Т.М.,
аспірант кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні динамічні та високо ризиковані умови господарювання, а також безповоротність процесів інтеграції вітчизняних підприємств у європейський простір обумовлюють необхідність застосування адекватного інструментарію формування стратегії підприємства та моніторингу результативності її реалізації. В закордонній практиці для цього достатньо широко використовується система збалансованих показників (СЗП). Але її традиційна структура, яка передбачає наявність таких елементів: клієнти, бізнес-процеси, навчання і розвиток, фінанси, - не містить ряд дуже важливих для промислових підприємств аспектів, зокрема, ефективності використання основних фондів та інших складових операційної діяльності.

Недостатня опрацьованість цілого ряду методичних аспектів системи збалансованих показників, як інструменту конкретизації стратегії та оцінки ефективності функціонування саме промислових підприємств, стримує її впровадження та зменшує дієвість.

Система збалансованих показників, на наш погляд, – це ретельно підібраний склад індикаторів, які конкретизують стратегію (стратегічні цілі) підприємства шляхом її декомпозиції і забезпечують комплексну, повну та різнобічну оцінку ефективності його функціонування.

Виходячи із визначення сутності система збалансованих показників виконує наступні завдання:

- конкретизує стратегію шляхом її декомпозиції в систему конкретних показників по окремих напрямках діяльності, ієрархічних рівнях, підрозділах;

- дозволяє виконати комплексну оцінку результативності підприємства та окремих підрозділів за допомогою важливих і різних за своєю суттю показників;

- забезпечує формування інформаційної бази, яка є підґрунтям аналізу, поточного планування, прогнозування, актуалізації стратегії та ін.;

- забезпечує реалізацію стратегії за рахунок доведення її до конкретних виконавців різних ієрархічних рівнів;

- дає можливість сформуванню дієвої системи мотивації, орієнтовану на ступінь досягнення ключових показників.

Аналіз традиційної структури СЗП і показників, що входять до її складу, свідчить про те, що вона недостатньо враховує особливості промислових підприємств та потребує відповідної адаптації.

Запропонований нами підхід до такої адаптації полягає в наступному.

Підсистема «Клієнти» трансформується в підсистему «Конкурентоспроможність підприємства», яка, з нашої точки зору, більш повно характеризує конкурентне положення промислових підприємств, а також ступінь задоволення ними суспільних потреб та вимог окремих клієнтів.

Найбільш суттєво змінюється підсистема «Бізнес-процеси», яка в умовах промислових підприємств може мати назву «Операційні процеси». Запропоновано представити цю складову у вигляді трьох наступних блоків: «Сировина і матеріали», «Основні фонди», «Організація операційних процесів».

Блок «Сировина і матеріали» характеризує якість сировини та матеріалів, які мають визначальний вплив на конкурентоспроможність продукції; швидкість доставки; оборотність сировинних ресурсів; рівень матеріаломісткості продукції.

У блок «Організація операційних процесів» включені показники, що характеризують організацію і ефективність операційної діяльності, а саме: терміни виконання, витрати, продуктивність обладнання і т.і.

Особливу увагу приділено блоку «Основні фонди» у зв'язку з високим рівнем їх зносу на вітчизняних підприємствах та недостатньою ефективністю використання. З метою забезпечення збалансованості показників цього блоку та виконання комплексної оцінки в його складі передбачено наступні чотири групи показників.

1. Показники, що характеризують стан основних фондів підприємства: коефіцієнт зносу основних фондів; коефіцієнт оновлення основних фондів; коефіцієнт вибуття основних фондів; частка основних фондів, термін служби яких перевищує нормативний; частка основних фондів, що відповідають (перевищують) світовий рівень.

2. Показники, що характеризують оновлення основних фондів підприємства: сума інвестицій, що спрямована на оновлення основних фондів; частка інвестицій на оновлення ОФ в загальному обсязі інвестування;

співвідношення запланованих та виконаних заходів по оновленню основних фондів.

3. Показники, що характеризують витрати, пов'язані з експлуатацією основних фондів підприємства: енергомісткість 1 часу роботи обладнання; витрати, обумовлені недостатністю (недоліками) основних фондів; темп зростання витрат на ремонт основних фондів; частка витрат на ремонт основних фондів в загальних поточних витратах підприємства.

4. Показники, що характеризують ефективність використання основних фондів підприємства: фондівіддача; темп зростання фондівіддачі; коефіцієнт завантаження основних фондів; темп зростання завантаження основних фондів; рентабельність основних фондів.

Назва третьої підсистеми «Навчання та розвиток», а також склад традиційних показників, що її характеризують, не в повній мірі відповідає її призначенню. Показники цієї підсистеми повинні характеризувати, в першу чергу, кількісний та якісний склад персоналу, ефективність управління та результативність праці. В зв'язку з цим запропоновано змінити її назву на «Потенціал трудового колективу і ефективність його використання», включивши до складу підсистеми відповідні показники.

Четверту підсистему ми пропонуємо назвати: «Фінансово-економічний стан», оскільки фінанси в традиційному розумінні вітчизняної економічної науки представляють собою систему економічних відношень. Адаптована структура ключових показників ефективності наведена у табл.

Таблиця

Структура системи ключових показників ефективності

| Назва елементів | Характеристика елементів |
|--|--|
| 1. Конкурентоспроможність підприємства | Конкурентне положення підприємства на ринку та ступень задоволення потреб клієнтів |
| 2. Бізнес-процеси (операційні процеси) | Сировина та матеріали |
| | Організація операційних процесів - тривалість, витрати та ефективність виробничого процесу |
| | Основні фонди |
| 3. Потенціал трудового колективу та ефективність його використання | Відповідність трудового колективу цілям і задачам підприємства, наявність стимулів їх реалізації, розвиток трудового колективу та ефективність його роботи |
| 4. Фінансово-економічний стан | Основні економічні результати діяльності підприємства, фінансовий стан |

Таким чином запропонована структура системи ключових показників ефективності більш коректно відображає специфіку промислових підприємств і дозволяє своєчасно і коректно оцінювати результативність діяльності підприємства та ступінь виконання його стратегії.

Література:

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейл П. Нортон // Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2003. – С. 304.
2. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. / Нивен Пол Р. // Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – С. 328.
3. Энди Нили. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Энди Нили, Крис Адамс, Майк Кеннерли // Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – С. 398.

Козенков Д.Є.,
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Ор'єва К.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національної металургічної академії України,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗИЦИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ НАУКИ

Одной из современных тенденций функционирования и развития предприятий является достижение интегрированного развития. Обеспечение интегрированного развития сложных искусственных социально-технических систем относится к классу управленческих проблем, чья актуальность не снижается вот уже более полувека. Современные системы управления все в большей степени изменяются в сторону роста удельного веса эффективных управленческих решений, направленных на развитие и саморазвитие [1].

Профессиональное обсуждение проблем интеграции для обеспечения платформы и механизмов интеграционного развития всех процессов, определяющих эффективное функционирование и развитие предприятий, происходит исходя их следующих посылов:

- не все изменения приводят к развитию;
- экономическая нецелесообразность вкладывания средств в «пустые» изменения;

- развитие отдельных элементов не всегда приводит к развитию системы в целом;
- относительное постоянство платформы для изменений;
- когнитивная сложность управления бизнес-системами [2].

Таким образом, возникает проблема выбора и обеспечения соответствия ориентации многоаспектного развития всех элементов предприятия как системы в целом. Обозначенная проблема относится к теории создания самообучающихся организаций и является трансдисциплинарной. Разные ее аспекты изучаются также наукой менеджмента, в частности с позиций стратегического управления, управления изменениями, управления компетенциями.

Целью исследования является изучение опыта постановки и рассмотрения проблем интегрированного развития в разных отраслях науки и идентификация комплекса проблем интегрированного развития предприятий с позиций управленческой науки.

В целом под интеграцией понимают одну из сторон процесса развития, связанную с объединением в единое целое ранее разрозненных частей. Сущность процесса интегрированного развития системы – качественные преобразования внутри каждого элемента, входящего в систему. Проблемы интегрированного развития рассматриваются в:

- педагогике через ее межнаучные аспекты, пути интеграции в содержании образования, пути интеграции воспитательных воздействий, интеграцию в организации обучения;
- психологии через психологические теории о взаимосвязи процессов образования и развития;
- учете и аудите через обеспечение реализации интегрированного мышления для интегрированного принятия решений и действий, сосредоточенных на создании стоимости в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах [3];
- муниципальном менеджменте через интегрированное развитие городского пространства и т.д.

На основании вышеизложенного, с позиций управленческой науки, под интегрированным развитием предприятия авторы предлагают понимать качественное единоподчиненное внутреннее и внешнее преобразование всего предприятия через развитие системы менеджмента, приводящее к повышению стоимости предприятия. Данное определение позволяет сформулировать комплекс последовательно взаимосвязанных управленческих проблем интегрированного развития предприятий:

- сложность выявления текущих компетенций предприятия, которые отвечают системно-адаптивной стратегии изменений в саморазвивающихся организациях;

- сложность установления соответствия между такими компетенциями предприятия, которые определяют способности к интегрированному стратегически-ориентированному развитию, текущим ключевым факторам успеха в отрасли;

- сложность идентификации бизнес-процессов, участвующих в формировании компетенций, влияющих на интегративные свойства предприятия.

Комплексное решение данной триады проблем позволит интегрировать развитие в рабочие процессы предприятия. Перспективным направлением дальнейших исследований видится формулирование методологических положений управления интегрированным стратегически-ориентированным развитием предприятий.

Литература:

1. Мигранова Л.Р. Система интегрированного принятия управленческого решения в корпорации: дис. ... кандидата экон. наук: спец. 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством» / Л.Р. Мигранова. – Саратов, 2005. – 22 с.
2. Управление сложностью. Операционная система бизнеса / Под ред. Хромов-Борисов С.Н. – М.: Издательский дом «Гребенников», 2013. – 339 с.
3. The international <IR> framework by the International Integrated Reporting Council (IIRC), 2013. – <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>.

Бочуля Т.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Харківський державний університет харчування та торгівлі,
м. Харків

СЦЕНАРНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Масштабні зміни у світовому економічному просторі, становлення глобального мультимедійного суспільства, переорієнтація в пріоритетах і установках здійснення господарської діяльності, активна домінанта знань, технологій, інтелекту сукупно позначились на організації та розвитку діяльності підприємства. Суб'єкт господарювання опинився у надскладних умовах розвитку, яким властивий амбівалентний характер – турбулентність і розширення діапазону та інструментів активізації діяльності. Проте, чим ширші можливості, тим складніше адаптувати до них економічні системи, оскільки

останні демонструють неготовність до перетворень, прагнучи зберігати позиції без слідування тенденціям змін. Здебільшого підприємства обирають традиційний шаблон сценарію управління – збереження конкурентних позицій без упровадження нововведень, яким властиві ризики та відсутність гарантованості ефекту. Головними обмежувальними чинниками є надмірна обережність та нівелювання індивідуальності в управлінні. Підприємство має визначитись із власним вектором розвитку, враховуючи стратегію перетворення, цінності бізнесу, ціль діяльності (сенс і причини існування), на підставі чого розробляється сценарій управління, актуалізацію якого необхідно здійснювати відповідно до часового та просторового контексти діяльності суб'єкта господарювання в зовнішньому середовищі (рисунок).

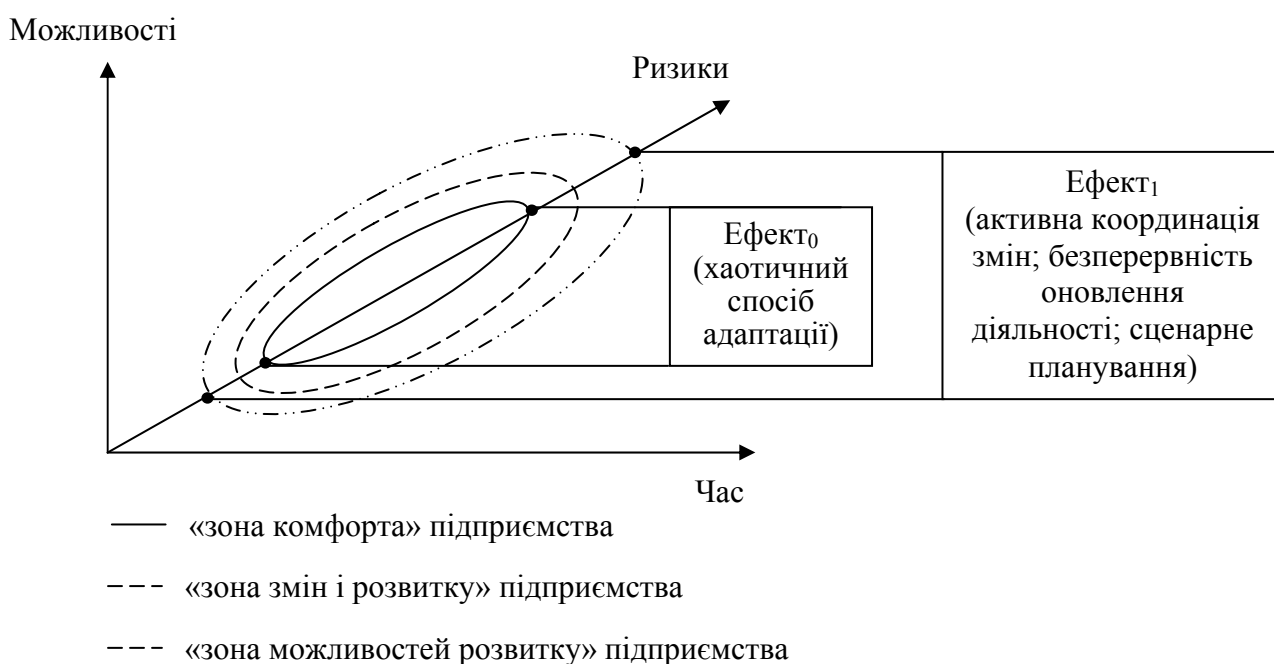


Рис. – Сценарії розвитку підприємства відповідно до часового та просторового контексту його діяльності

Підприємство при формуванні сценарію розвитку керується вибором, змінами та контекстом, тобто, по-перше, обставинами, чинниками та умовами (контекст), у яких здійснює та розвиває діяльність суб'єкт господарювання. Доступність вибору сприяє багатоаспектній оцінці переваг і недоліків обраного варіанта сценарію управління, елементи якого оновлюються, додаються, модифікуються відповідно до реальних умов внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства. Зміни супроводжують розвиток підприємства в активній координації зв'язків у горизонтальній площині управління, комунікаційний феномен чого полягає в досягненні безперервного узгодження між підсистемами управління суб'єкта господарювання.

Сценарій управління потрібен для підвищення ефективності формування та реалізації керівного впливу із забезпеченням безперервного процесу змін і нововведень, що найбільше відповідають характеристикам діяльності підприємства. Основним маркером ефективності діяльності підприємства є його здатність за мінімальну кількість часу перетворити важливі стратегічні та операційні рішення в дію, тобто виконання розроблених управлінських сценаріїв [1]. Ефективність управлінських сценаріїв залежить від низки економічних, соціальних і екологічних критеріїв і показників, які відображають практику господарювання підприємства та характеризують ефективність прийнятих рішень. Для реальної оцінки стійкого розвитку підприємства на довгострокову перспективу та коригування параметрів стратегії пропонується система критеріїв: фінансово-економічна стійкість (економічна ефективність діяльності підприємства); соціальна стійкість (ефективність ділових відносин підприємства); екологічна стійкість (ефективність екологічної діяльності) [2, с. 307–308], що передбачає всебічне дослідження стану та перспектив діяльності суб'єкта господарювання.

Для здійснення розвитку підприємство має вийти із «зони комфорту» до «зони можливостей», чому властиве прийняття ризиків і відповідальності за партнерські відносини із зовнішнім економічним середовищем. Такий вихід має здійснюватись відповідно до забезпечення необхідних умов, що передбачає розробку сценарію управління з унікальним набором чинників і функцій як ключових компетенцій, сприяючи досягненню рівноваги у змінах внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства із прогнозуванням тенденцій і причин перетворень світового економічного простора. Це продумане передбачення здійснення діяльності без прив'язки до гарантованості отримання результату та готовності своєчасної розробки моделі реакції на перетворення в економіці із архітектонікою управління ризиками.

Література:

1. Федорак Я. Глобальне спостереження: Діагностика здоров'я сучасних організацій [Електронний ресурс] / Я. Федорак. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/tend/tend044.html>.
2. Костирко Р.О. Інтегрована звітність у забезпеченні корпоративної соціальної відповідальності компаній / Р.О. Костирко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – Вип. 1 (45), т. 2. – С. 305–310. – (Серія «Економіка»).

Мироненко М.А.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Лисенко Т.І.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ЗАПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ LEAN PRODUCTION ЯК ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ XXI СТОЛІТТЯ

Сучасна доба в Україні характеризується неабиякою турбулентністю в усіх галузях національної економіки. Стрімка зміна кон'юнктури на світових сировинних ринках останніми роками; політична нестабільність та перманентний дворічний військовий конфлікт всередині держави формують тло необхідності змін самої економічної моделі держави.

Спробуємо збагнути масштаб зміни основ економічного устрою держави через аналіз динаміки споживання такого енергоносія, як природний газ, за останні десять - п'ятнадцять років.

У цілому економіка України на початку XXI ст. споживала близько 100 млрд. куб. м природного газу за умови вартості останнього у \$ 30-50 за тисячу кубічних метрів [1, С. 91].

За останні десять років Україна скоротила споживання природного газу в 2,5 рази [2], чому сприяло як суттєве подорожчання цього енергоносія (до \$ 120-130 у 2008-13 рр.), так і пошук альтернативних джерел постачання й суттєве зменшення споживання природного газу в усіх секторах економіки.

Напевно, у наступні п'ять-десять років завдяки розвитку новітніх енергоощадливих технологій виробництва Україна ще вдвічі скоротить споживання природного газу до 19-20 млрд. куб. м на рік.

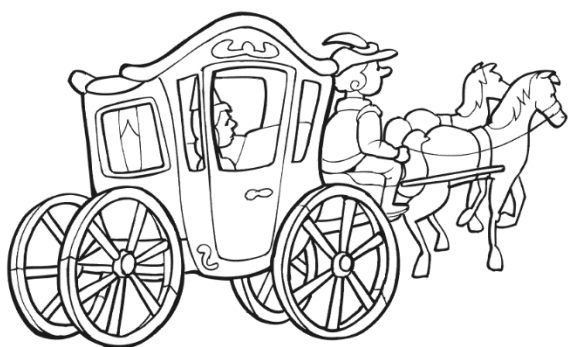
Також має змінитися парадигма мислення керівників всіх ланок у бік пошуку найбільш ефективної концепції управління промисловим комплексом держави. Це співпадає в часі з популяризацією серед керівників вищої ланки промислових підприємств України концепції Lean Production, яка довела свою ефективність у Японії, США та країнах Західної Європи ще у другій половині XX сторіччя [3].

Концепція ощадливого виробництва (англ. Lean Production) – одна з чотирьох створених людством концепцій управління виробництвом. У ній вдало поєднано позитивні риси кустарного і масового виробництва продукції. Робота ж за системою «Саме-Вчасно» (англ. Just-in-Time) перетворює ощадливе виробництво на передвісника адитивної виробничої концепції. Це, в свою чергу, дозволяє у стислі терміни змінити парадигму економічного розвитку суспільних відносин у державі.

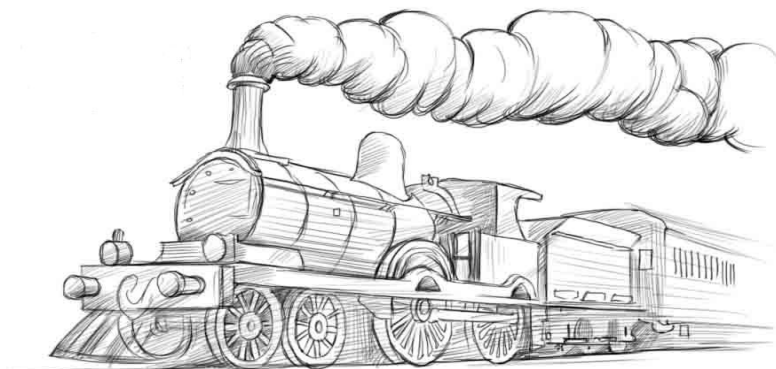
Концепція ощадливого виробництва полягає в дотриманні декількох чинників:

- виявленні та усуненні трьох видів втрат, дій чи затрат, які не додають цінності при виготовленні продукції чи наданні послуг (яп. muda, muri, mura);
- створенні потоку одиничних виробів;
- вбудовуванні якості у виробничий процес (яп. jidoka);
- активній пропаганді філософії безперервного вдосконалення виробничого процесу та міжособистісних відносин (яп. kaizen);
- створенні передумов для переходу суспільства від рівня високотехнологічного розвитку (англ. technology) до економіки знань (англ. knowledge).

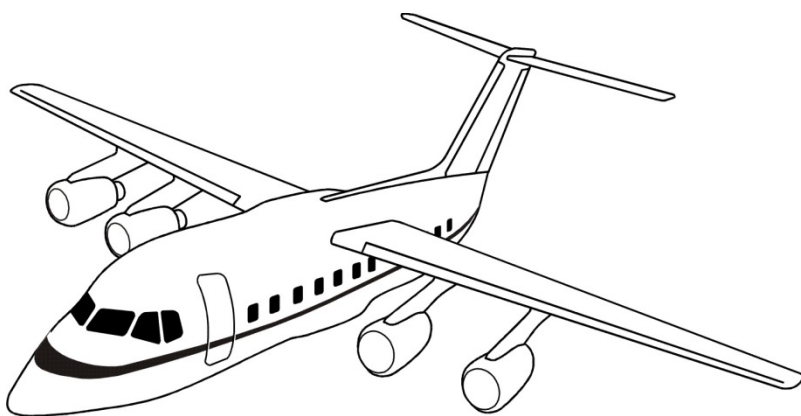
Якщо ж спробувати собі уявити зміну виробничих концепцій у поєднанні зі змінами ключових ноу-хау того чи іншого періоду, то отримаємо наступну картину (рис. 1).



а)



б)



в)



г)

Рис. 1 – Еволюція ключового фактора ноу-хау в залежності від превалюючої виробничої концепції [3, С. 274]

Так, гужовий транспорт, яким керує вправний кучер-самородок, справжній фахівець своєї справи, відповідає періодові початку науково-технічної революції (НТР) або розквітові концепції кустарного виробництва продукції (див. рис. 1,а).

Паротяги з низьким коефіцієнтом корисної дії (ККД), але вимогливі щодо потреби у великій кількості вузькоспеціалізованого обслуговуючого персоналу відповідають зародженню та розквітові концепції масового виробництва (фордизму) (див. рис. 1,б). Варіацією на тему можливо вважати розвиток автомобільного транспорту з двигунами внутрішнього згорання: ККД дещо вищий, але швидкість пересування співставна з потужним паротягом.

Наступний крок – різноманітні літальні апарати – асоціюються з концепцією ощадливого виробництва, оскільки є більш мобільними і дозволяють в разі збільшити швидкість пересування (див. рис. 1,в). Такими транспортними засобами мають керувати справжні фахівці-авіатори, а проектувати і збирати групи досвідчених, самостійно мислячих професіоналів.

Остання ж з відомих нині прогресивних технологій – 3D-принтери – дозволяє по-новому поглянути на увесь ланцюжок виготовлення продукції й асоціюється з концепцією адитивного виробництва продукції (див. рис. 1,г).

Тож для того, аби Україні подолати негативні фактори розвитку економіки, варто зробити акцент на третій та четвертій виробничих концепціях – ощадливому та адитивному виробництвах.

Нині в Україні концепцію ощадливого виробництва активно запроваджують на підприємствах гірничо-металургійного комплексу, машинобудівних, сільськогосподарських та у електроенергетиці.

На теренах Придніпров'я цю концепцію запроваджують великі підприємства бізнес-групи EVRAZ (ПАТ «ЄВРАЗ-ДМЗ ім. Петровського» та ін.), бізнес-структури, що входять до вертикально-інтегрованого холдингу ДТЕК (ПАТ «Дніпрообленерго» та ін.), а також середні за величиною підприємства (зокрема ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» та ТОВ «Агро-Союз»).

Література:

1. Процессы бескоксовой металлургии: энергетическая, экологическая, экономическая оценка / Иващенко В.П., Паниотов Ю.С., Зеликман В.Д., Мамешин В.С. – Д.: РВА «Дніпро-VAL», 2003. – 104 с.
2. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://naftogaz-europe.com/article/ua/gasconsdyn2015ukr>
3. Мироненко М.А. Менеджмент ощадливого виробництва: навчальний посібник / М.А. Мироненко. – 3-тє вид., виправлене. – Дніпропетровськ: Пороги, 2015. – 512 с.

Шпортко Г.Ю.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

КАРТА ПОТОКУ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ – КЛЮЧОВИЙ ІНСТРУМЕНТ БЕРЕЖЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА

Філософія бережливого виробництва (*Lean production*) заснована на уявленні бізнесу як потоку створення цінності для споживача. Тому, метою розгортання системи бережливого виробництва є виявлення і усунення втрат, що не додають цінності продукту з точки зору клієнта.

М. Ротер зазначає, що потік створення цінності – це всі дії, як додають, так і не додають цінність, необхідні для того, щоб провести продукт через наступні основні потоки операцій: виробничий потік – від сировини до готової продукції; потік проекту – від концепції до випуску першого виробу [1]. Таким чином, результати діяльності процесів (операцій) як матеріальних, так і інформаційних, переданих від одного процесу (операції) до іншого, створюють потік цінності. В загальному підсумку задача полягає в тому, щоб цей потік позначити, зменшити ті місця які не додають цінності і поліпшити або змінити ті місця, які додають цінність в продукцію підприємства. Та умовно розділити процеси на ті що створюють і не створюють цінність.

Що стосується створення потоку цінності, то першим кроком на шляху до вдосконалення будь-якого складного процесу є карта потоку створення цінності для всієї системи – *VSM* (*Value Stream Mapping*). Використання інструменту *VSM* є ключовим моментом при розгортанні бережливого виробництва на підприємстві. Побудова карти потоку створення цінності – це інструмент, який за допомогою олівця і паперу допомагає побачити і зрозуміти матеріальні та інформаційні потоки в ході створення цінності.

Складання карти *VSM*, або картування, – це наочне уявлення покрокового сценарію досягнення стратегічних цілей підприємства; це наочна графічна схема, яка зображує матеріальні та інформаційні потоки, необхідні для надання продукту кінцевому споживачеві. Карта дає можливість побачити проблемні місця потоку, виявити існуючі втрати і розробити план поліпшення. В цілому карта *VSM* дозволяє:

- розмежувати цінні і безцінні процеси і визначити, що є для споживача найбільш значущим;
- скоротити втрати, за які не сплачує споживач;
- побудувати карту руху продукції та інформації до кінцевого споживача;
- змоделювати весь процес цілком, а не окремі його частини.

Одне із завдань на початковій стадії – виявити рівень, на якому слід проводити аналіз потоку цінності. Це може бути рівень між компаніями, рівень підприємств які стоять послідовно в одному виробничому ланцюжку, рівень одного підприємства – це самостійне юридична особа, яка здатна вирішувати організаційні проблеми всередині свого підприємства, не вивільняючи ці дії за межі підприємства.

Проектування карти потоку створення цінності є одним з найважливіших інструментів побудови організації відповідно до принципів філософії *Lean*. Цей процес ділиться на два основних етапи:

1 етап. Побудова карти поточного стану:

- аналіз існуючих процесів;
- виявлення джерел втрат.

2 етап. Побудова карти планованого стану:

- створення плану з ліквідації джерел втрат;
- призначення керівника проекту по впровадженню змін в певному потоці;
- визначення ключових показників роботи по реалізації проекту;
- визначення термінів реалізації проекту.

Процес роботи з побудови карти потоку є циклічним та складається з запропонованих певних послідовних кроків:

- побудова процесу на папері «як є»;
- аналіз вихідного процесу;
- визначення втрат та проблем;
- вироблення поліпшень;
- побудова карти майбутнього процесу;
- планування подальшої роботи.

Для того, щоб карти були зрозумілі різним командам і фахівцям для їх побудови використовуються спеціальні символи [1]. Але окреме підприємство може розробити власний набір символів, проте використовувати їх необхідно послідовно, щоб кожен виконавець знав, як будувати і розуміти карти, які потрібні для створення бережливого виробництва. Побудова вихідного процесу починається на довгому і широкому аркуші паперу, на якому вказується назва процесу і вказується дата.

Послідовність дій при побудові карти планованого стану процесу така ж, як і при побудові карти поточного процесу. На карті:

- позначаються замовник і постачальник;
- позначаються етапи процесу;
- наносяться на карту інформаційні потоки;
- вказуються всі переміщення продукту і способи переміщень;
- позначаються запаси;
- наноситься часова шкала;
- вказуються параметри процесу, до яких треба прагнути.

Порівнюючи карти між собою можна простежувати, якими темпами і яким чином змінюється виробнича система підприємства.

Плануючи роботу по досягненню поставлених цілей визначаються терміни виконання робіт, які повинні бути зроблені через 30, 60, 90 робочих днів.

Іноді має сенс побудувати карту ідеального стану потоку створіння цінності, що задає вектор поетапних поліпшень потоку. На цій карті показується стан потоку, якого можна досягти при комплексному розгортанні бережливого виробництва.

Завершальним етапом картування потоків створення цінності є комплексна робота з усіма виробничими і адміністративними потоками підприємства, а також аналіз взаємодій з постачальниками і клієнтами. Це дозволить запуснути і в подальшому розвивати принцип постійного вдосконалення (*Kaizen*) по всьому ланцюгу створення цінності, як всередині, так і поза підприємством, – а це вкрай важливо, оскільки в умовах сучасного ринку конкурують вже не окремі виробники, а ланцюги постачальників і виробників.

Карта потоку створення цінності є одним з ключових інструментів бережливого виробництва з точки зору основи (фундаменту), на якому будується процес щодо скорочення втрат часу і оптимізації витрат.

Література:

1. Ротер М. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / М. Ротер, Дж. Шук: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс: CBSD, Центр развития деловых навыков, 2005. – 144 с.

Сидоренко Л.Ю.,
старший викладач кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ІННОВАЦІЙНІ КАТЕГОРІЇ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-УПРАВЛІННЯ

Сучасне бізнес-управління розглядається як інноваційна система категорій, а саме – принципів, методів та технологій формування міжнародних конкурентних переваг і забезпечення на їх основі життєздатності компанії як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

З метою розробки та впровадження ефективних стратегій міжнародної конкурентоспроможності у запропонованих тезах визначено найсучасніші стратегії та інноваційні категорії галузевого лідерування на основі оновлення управління і моделювання бізнес-процесів.

Бізнес – це гра зі своєю специфікою. У бізнесі – ваш успіх не передбачає неодмінної невдачі інших; переможців може бути багато. Якщо стисло, бізнес – це війна і у той же час мир. Вам доведеться конкурувати, але якщо ви кмітливі, то станете й співпрацювати. Отже, коли і що вам належить робити? Коли суперничати, а коли співпрацювати? Вам потрібно робити й те і інше одночасно. Це вірно, але така комбінація робить відносини більш заплутаними. Використовують новий термін для внесення вичерпної ясності. Бізнес, вважають експерти, не зводиться просто до конкуренції або співпраці. Бізнес – це співконкуренція. Тобто у справу вступає теорія ігор. «Теорія ігор дозволяє вийти за межі надто простих ідей конкуренції та співпраці і досягти розуміння співконкуренції». Найважливіше тут те, що теорія ігор не тільки покаже, як грати у гру під назвою бізнес, але й змінить її відповідно вашому бажанню. Саме у цьому міститься перевага теорії ігор. Зміна гри у бізнес починається із зміни її складових частин.

У будь-якій грі є п'ять основних елементів.

| | |
|----|--|
| 1. | • <i>Гравці (Players)</i> – учасники гри. |
| 2. | • <i>Додані вартості (Added values)</i> – цінності, залучені до гри її учасниками. |
| 3. | • <i>Правила (Rules)</i> – норми, що керують перебігом гри. |
| 4. | • <i>Тактика (Tactics)</i> – ходи, котрі роблять гравці для надбання переваг. |
| 5. | • <i>Масштаби (Scope)</i> – кордони, межі гри. |

Рис. – Складові частини бізнес-гри

Написано за правилом акровірша: перші букви відповідних англійських слів утворюють слово «parts» – складові частини. «Щоб змінити гру необхідно змінити один або більшу кількість елементів. Це означає, що кожний з них – гравці, додані вартості, правила, тактика й масштаби – надає вам спосіб трансформувати існуючу гру у зовсім нову. Змініть одну із частин – і ви поміняєте гру у цілому». Нижче ми демонструємо яким чином впливають на зміну гри її елементи:

- зміна гри за допомогою зміни складу гравців;
- зміна гри за допомогою зміни доданої вартості;
- зміна гри за допомогою зміни правил;
- зміна гри за допомогою зміни тактики;
- зміна гри за допомогою зміни її масштабів і меж.

I. Зміна гри за допомогою зміни складу гравців

Перший спосіб, за допомогою якого можна змінити гру, - це заміна гравців. Для того щоб визначити гравців, почніть із власної компанії. Поєднання співпраці та конкуренції стає цілком зрозумілим під час розгляду

відносин, що пов'язують постачальника, компанію і споживачів. Однак іноді випускають з уваги існування змішаних відносин між конкурентами та сателітами. Бізнес – це і війна, і мир. Компанії виступають як співники у справі створення ринків і як конкуренти під час поділу ринків. В усіх цих відносинах, котрі складаються у вас із споживачами, постачальниками, співниками та конкурентами є елементи і взаємного виграшу, і виграшу одних під час програшу інших. Не розмірковуюйте у категоріях тільки співпраці або тільки конкуренції. Мисліть із позицій співконкуренції. Звернувшись до співконкуренції, ви швидко зрозумієте, що всі, хто бере участь у грі, є важливими і що усякий раз, коли у гру вступає будь-який новий гравець (або із неї виходить), змінюються відносини і, отже, змінюється сама гра. Скористайтесь цим для отримання переваг. Візьміть ситуацію, у якій ви приймаєте рішення про те, чи варто взагалі вступати у гру.

Конкуренція є цінною, але пам'ятайте, що ваш вступ до гри змінює її умови – і, можливо, на користь споживача. Коли у грі відбувається зміна складу, то змінюється і сама гра. Якщо ви змінете гру своїм вступом до неї, то продумайте, який вплив ви справите. Можливо, ви знайдете більше варіантів поведінки, ніж той, котрий розглядався першим.

Серед інших способів зміни гри за допомогою зміни складу гравців - введення більшої кількості споживачів. Замість боротьби із конкурентами при існуючих споживачах і, можливо, вимушеного радикального зниження цін, варто зосередитись на розширенні масштабів бізнесу. Гру можна змінити за допомогою залучення до неї більшої кількості постачальників. І, нарешті, ви взмозі залучити до гри конкурентів. За певними причинами ваші споживачі захочуть мати більшу кількість постачальників. Споживачі мають навіть відмовитися вести із вами бізнес, якщо ви – єдиний постачальник необхідних їм товарів і послуг.

II. Зміна гри за допомогою зміни доданої вартості

Кажучи про зміну складу гравців, ми радимо: «Раніше, ніж вступати у гру, оцініть вашу додану вартість. Якщо вона є великою, то ви зробите гроші; так ідіть же й грайте. Але якщо ваша додана вартість не зовсім є великою, то...у вас залишається шанс зробити гроші, змінивши гру... подумайте про втягнення нових споживачів, постачальників, сателітів і навіть конкурентів... Кожен раз, коли змінюється склад гравців, змінюються і додані вартості». Зрозуміло, оновлення складу гравців - не єдиний спосіб змінити додану вартість та гру. Є і пряміші шляхи. Якими іншими способами можливо змінити додану вартість і, отже, гру? Пропонуємо три способи:

1. Обмежити пропозиції. Обмежена пропозиція надає товару, що вже є у продажу, ще більшу цінність. Компанія Harley-Davidson робить те ж саме зі своїми мотоциклами.

2. Покращити продукт: «Хитрощі у даному випадку полягають у наступному: необхідно витратити один долар таким чином, щоб споживачі

оцінили підвищення якості у два долари. Тоді можна підвищити ціну на півтора долари, що надасть виграш і вам, і вашим клієнтам. Або ви заощаджуєте два долари, але так, щоб споживачі оцінювали здешевлення вашого продукту тільки на один долар. У цьому випадку ви знижуєте ціну на півтора долари, що вигідно і вам, і споживачам. В обох випадках ви створили ще один долар доданої вартості і ділитесь ним із споживачем»

3. Зміцнити лояльність споживачів. Винагороджуйте споживачів за кількаразові угоди, пропонуйте їм програми знижок для тих, хто часто мандрує або часто купує вашу продукцію.

III. Зміна гри за допомогою зміни правил

Правила визначають перебіг гри. Зрозуміло, деякі правила підприємницької гри подібні до законів та звичаєв, змінити важко, а порушувати їх небезпечно. Є, однак, інші правила, такі як контракти, що пов'язують вас із споживачами та постачальниками, котрі можна змінити. Якщо ви вирішуєте зробити це, то менеджери настійливо закликають вас «влізти у шкіру» інших учасників гри. Запитайте себе, хто насправді здобуває вигоди із погодження. Речі не завжди є такі, якими вони здаються. Наприклад, така розповсюджена у бізнесі практика, як положення про найбільш прихильного споживача (most-favored-customer clause, MFC).

Зрозуміло, у подібних заходів є й зворотний бік. Хоча негнучкість допомагає вам у переговорах із вашими споживачами, вона може ускладнити перетягування споживачів у конкурентів за допомогою зниження цін. Знизивши ціну одному новому клієнтові, ви будете змушені піти на таку ж поступку усім вашим старим клієнтам, які користуються MFC.

Перш аніж приймати рішення, вивчіть вплив визначеного правила на всіх учасників гри.

IV. Зміна гри за допомогою зміни тактики

У підприємницькій грі, як і у житті, «сприйняття... незалежно від того, правильними вони є або ні, визначають поведінку». Тактика – це дії, котрі здійснюють із метою формування сприйняття і, отже, зміни поведінки. Керівництво компанії, наприклад, впевнено, що її продукт спричинить революцію на ринку, але як передати це людям? Для того щоб привернути увагу та переконати людей у серйозності своїх стверджень, фірма розвертає енергійну, масовану та дорогу рекламну кампанію, що розхвалювала технологічні переваги нового продукту. Сенс рекламної кампанії простий: «Гей, ми витрачаємо шалені гроші на рекламу цього нового продукту, тому що переконані – ми і наш продукт переможемо». Споживачі відреагували, випробувавши товар просто для того, щоб побачити, через що здійняли такий гамір. Людям сподобався новий товар, і продажі компанії підскочили на 70%. Сприйняття створило зміни.

Як відмічають менеджери, «у деякому сенсі, усе є тактикою. Усе, що ви робите, і усе, чого ви не робите, надає сигнал. Ці сигнали формують сприйняття гри людьми. А те, що у колективному сприйнятті людей здається грою, і є гра. Для того, щоб знати, у якій грі ви берете участь, та управляти змінами цієї гри, вам необхідно враховувати фактор сприйняття».

V. Зміна гри за допомогою зміни її масштабів та меж

Як і усі ігри, бізнес-ігри ведуться на обмежених майданчиках, межі бізнес-ігор не є фіксованими. Їх можна змінювати. Часом, як кажуть експерти, розширення цих меж із метою викроїти собі маленьку площу - як раз те, що належить робити.

Наприклад, ви бажаєте вступити у гру, але на полі вже є потужний гравець. Чи кинете ви йому виклик на існуючому полі або ж змінете гру та створите якийсь власний майданчик? Якщо ви кмітливі, кажуть менеджери, то зробіть друге.

Розсунувши межі гри, компанія придбає переваги. Це і є зміна масштабів та меж гри.

Завершемо цю роботу наступною порадою: «Зміна гри – це не тільки те, що ви бажаєте зробити водночас, а потім забути. Зміну гри краще за все уявляти собі як триваючий процес. Неважливо, наскільки вдало ви схопили сьогоднішні можливості, бо з'являться нові, котрима можна буде скористатися, знову змінивши гру... Грі у зміну гри немає кінця».

Інноваційне управління конкурентоспроможністю є однією зі складових загальної системи сучасного бізнес-управління міжнародною компанією, яка функціонує в умовах міжнародної ринкової економіки; бізнес топ-менеджментові необхідно усвідомлювати, що цілеспрямоване управління міжнародною конкурентоспроможністю виступає як запорука забезпечення виживання компанії в умовах світової конкуренції та як чинник досягнення нею успіху у міжнародній конкурентній боротьбі.

Література:

1. Бранденбургер Адам М., Нейлбафф Барри Дж. «Competition»: пер. с англ. – М.: 1996.
2. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация децентрализованной компании): Пер. с англ. – М.: 1996. – 288 с.

Мироненко О.А.,
викладач кафедри інформаційних систем і технологій,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпропетровськ

ЗАСТОСУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ МЕТОДІВ У ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Розроблення і застосування економіко-математичних моделей вказують шляхи вдосконалення системи економічної інформації, орієнтованої на вирішення певних завдань планування та управління. Формалізація економічних задач і застосування автоматизованих комп'ютерних продуктів значно прискорюють типові, масові розрахунки, підвищують точність і скорочують трудомісткість, дають змогу проводити багатоваріантні економічні дослідження та обґрунтування складних заходів. За допомогою математичного моделювання вдається розв'язувати економічні задачі, які в інший спосіб розв'язати практично неможливо, наприклад, відшукування оптимального плану (промисловості, будівництва, сільського господарства тощо), автоматизація контролю за функціонуванням складних економічних об'єктів розвитку підприємств.

Потрібно проаналізувати використання економіко-математичних моделей і інструментів, які функціонально поєднують оптимізаційні методи для вирішення економічних проблем з метою отримання кількісних оцінок і моделей у процесі прийняття управлінських рішень.

Сфера практичного застосування економіко-математичного моделювання обмежується можливостями та ефективністю формалізації економічних проблем і ситуацій, а також станом інформаційного, математичного, технічного забезпечення використовуваних моделей. Намагання будь-якою ціною застосувати математичну модель може не дати очікуваних результатів через відсутність необхідних умов.

Лінійні моделі відображають лише певну й вельми обмежену сукупність властивостей навколишнього світу. Адже, скажімо, соціально-економічні процеси переважно є нелінійними. Галузі, об'єднання та окремі підприємства народного господарства функціонують і розвиваються за умов невизначеності, а тому адекватно їх можна описати нелінійними, стохастичними, динамічними моделями. Отже, для ефективного управління аграрними господарствами в цілому, їх галузями і окремими об'єктами господарювання потрібне застосування нелінійних економіко-математичних моделей та методів. Зауважимо, що сучасний рівень розвитку комп'ютерних продуктів і методів математичного моделювання створює передумови для застосування нелінійних методів, а це може суттєво підвищити якість розроблюваних планів, надійність та ефективність рішень, які приймаються. На прикладі ситуаційної задачі: представники керівництва ВАТ «Erste» вирішили на зборах розрахувати план

видачі кредитів корпоративного та індивідуального банкінгу для своїх працівників на травень місяць. Але у цей період виникла криза дефіциту кредитних ресурсів. Для зменшення власних затрат на видачу кредитів, слід розрахувати оптимальну кількість коштів, що можна видати. У розпорядженні керівництва є данні про функцію вартості виданих кредитів корпоративним клієнтам (X_1 , грн.) та клієнтам індивідуального банкінгу (X_2 , грн.), яка характеризується, як: $(400000 * X_1 - 200000)^2 + (X_2 - 600000)^2$.

Але видача коштів для корпоративних клієнтів та клієнтів індивідуального бізнесу є обмеженою через нестачу кредитних ресурсів, і не має перевищити 4 млн. грн. раніше банк працював з потужністю видавання кредитних коштів, як мінімум на суму 4 млн. грн. Тому банк не зацікавлений у зменшенні цього числа. Тобто планово на травень 2014 року банк має видати 4 млн. грн.

Завдання: визначити кількість кредитних коштів, які необхідно видати для найменших затрат банку на оформлення і видачу кредитів за умови дефіцитної кризи. Розв'язок: Сформулюємо математичну модель даної задачі:

$$F = (400000 * X_1 - 200000)^2 + (X_2 - 600000)^2 \rightarrow \min; \quad (1)$$

$$X_1 + X_2 = 4000000. \quad (2)$$

Задача складання плану видач з метою мінімізації витрат належить до класу задач нелінійного програмування і може бути вирішена методом коефіцієнтів Лагранжа [1]. Для цього побудуємо функцію:

$$L(\lambda, x_1, x_2) = (400000 * x_1 - 200000)^2 + (x_2 - 600000)^2 + \lambda (4000000 - x_1 - x_2) \quad (3)$$

Та систему рівнянь:

$$800000 * (400000 * x_1 - 200000) - \lambda = 0 \quad (4)$$

$$2 * (x_2 - 600000) - \lambda = 0 \quad (5)$$

$$4000000 - x_1 - x_2 = 0 \quad (6)$$

Для вирішення системи застосовуємо один з комп'ютерних програмних продуктів електронних таблиць Microsoft Excel або LibreOffice Calc.

$$A = \begin{pmatrix} 320000000 & 0 & -1 \\ 0 & 2 & -1 \\ -1 & -1 & 0 \end{pmatrix}; \quad B = \begin{pmatrix} 160000000000 \\ 1200000 \\ -4000000 \end{pmatrix}. \quad (7)$$

$$A^{-1} * B = \begin{pmatrix} 500,021 \\ 3,999 * 10^6 \\ 6,799 * 10^6 \end{pmatrix}. \quad (8)$$

Досліджуємо на безумовний екстремум і визначаємо оптимальний обсяг необхідних кредитних коштів: $F(\text{опт.}) = (3,999 * 10^{16} + 1,155 * 10^{13})$.

В результаті проведення розрахунків було сплановано кількість виданих кредитів на травень 2014 р.: кредити для юридичних осіб на суму 500 грн., для індивідуальних клієнтів на суму 3999000 грн. Задача була вирішена методом Лагранжа за допомогою функції МУМНОЖ() у Microsoft Excel або ММУЛТ() у LibreOffice Calc.

У сучасних економічних дослідженнях важливого значення надається теорії і практиці математичного моделювання, які дозволяють вивчати і кількісно визначати внутрішні і зовнішні причинно-наслідкові зв'язки між показниками економічних систем, встановлювати закономірності їх формування і тенденції розвитку [2].

За допомогою моделювання одержують можливість оцінювання потенційних наслідків застосування різних стратегій влучного керування системою та оптимізації досліджуваних процесів. Моделювання дозволяє глибоко проникнути в сутність явищ зрозуміти їх справжні пріоритети. Воно сприяє більш глибокому розумінню, а також дозволяє отримати максимально точну кількісну інформацію. Ця інформація стимулює становлення нових наукових проблем і розвиток методів їх вирішення, а також служить основою для прийняття рішень при реалізації конкретних проектів.

Література:

1. Економіко-математичне моделювання: навчальний посібник / за ред. О.Т. Іващука. – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.
2. Мироненко О.А. Информационные технологии в эффективных инвестиционных бизнес-проектах / О.А. Мироненко // Развитие инноваций в современном бизнесе, УлГТУ. – 2014. – С. 60–67.

Дрофа Є.А.,
асистент кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

«ПОДВОДНЫЕ КАМНИ» ПРИ ВНЕДРЕНИИ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Система сбалансированных показателей (далее – ССП) является широко используемым «транспортным» средством, которое соединяет организационные видение и стратегию посредством целей и метрик. Однако, есть целый ряд типичных проблем, с которыми сталкиваются предприятия при внедрении ССП. Основная проблема заключается в том, что ССП не предоставляет практическое руководство для развертывания системы, и некоторые руководители рассматривают ССП как средство для быстрого решения трудностей. Внедрение ССП является эволюционным процессом, а не одноразовой задачей [1, с. 173]. Если с самого начала процесса внедрения руководитель не признает этого, предприятие ждет разочаровывающие результаты.

«Подводные камни» внедрения ССП широко исследуются научным сообществом, но выявления и фиксации этих вопросов в каждой отдельной организации является сложной и трудной задачей. В ходе проведенного автором исследования были систематизированы типичные проблемы, способ их диагностики и способы их решения.

Первая проблема – отсутствие понимания разницы между шкалой оценки «стратегии» и ключевыми показателями эффективности (далее – КПЭ).

Анализ практического опыта внедрения ССП различными предприятиями приводит к выводу, что зачастую имеется система КПЭ, а не стратегическая сбалансированная система показателей. Разница заключается в том, что первая – это чистый инструмент измерения, вторая является инструментом управления. КПЭ могут быть приведены в соответствие с определёнными целями и действиями. В противоположность этому, в ССП существует согласованность бизнес-целей, действий и измерителей. Для устранения этой ошибки необходимо перейти от измерения к управлению, проанализировав исходные стратегические цели и конкретные цели.

Вторая проблема – культивирование узости мышления.

В идеале, работа каждого сотрудника на предприятии должна способствовать достижению стратегии компании. На практике мы видим, что вместо того, чтобы обсуждать стратегию и найти лучший способ ее выполнить и отслеживать ход выполнения, руководители, как правило, изолируют стратегические цели друг от друга и занимаются решением насущных операционных задач и не посвящают сотрудников в стратегические цели.

Концентрация внимания направлена на работу каждого в отдельности сотрудника. И как следствие – стратегия не выполняется должным образом [2, с. 268]. Решение этой проблемы заключается в доведении стратегии предприятия до персонала всех уровней. Необходимо сделать «стратегической» работу каждого сотрудника, в том числе и через установление стратегических показателей эффективности.

И третья проблема – отсутствие личной заинтересованности и участия.

Если в организации имеется выверенная, четко и ясно сформулированная, учитывающая все аспекты работы предприятия ССП, но нет поддержки персонала, ССП обречена на провал. Люди, как правило, игнорируют нововведения, которые они не понимают. Поэтому для успешной работы ССП необходима личная вовлеченность топ-менеджмента и сотрудников линейного уровня.

Таблица 1

Ошибки и их признаки при внедрении ССП

| | ОШИБКА | ПРИЗНАКИ |
|---|--|--|
| 1 | Отсутствие понимания разницы между шкалой оценки «стратегии» и «КПЭ» | <ul style="list-style-type: none"> Наличие КПЭ не согласуется ни со стратегией, ни с планом действий; Наличие только финансовых КПЭ; Стратегическая карта с причинно-следственными связями НЕ используется; Наличие только запаздывающих индикаторов |
| 2 | Культивирование узости мышления | <ul style="list-style-type: none"> ССП, которая используется исключительно топ-менеджментом; ССП была разработана только топ-менеджерами без участия тех, кто будет выполнять эту стратегию; Плохое вертикальное выравнивание стратегических целей |
| 3 | Отсутствие личной заинтересованности и участия | <ul style="list-style-type: none"> Низкий интерес со стороны высшего руководства и/или сотрудников линейного уровня; Участие только топ-менеджеров |

Исследование показало, что концепция ССП – очень популярный инструмент управления человеческим капиталом как на украинских предприятиях, так и за рубежом. Система сбалансированных показателей не является стратегией. ССП - это концептуальная схема описания стратегии. Это означает, что ССП поможет лучше понять и описать стратегию, но ССП не является гарантией эффективного управления.

Литература:

1. Каплан Роберт С. Стратегическое единство: создание синергии организации

- с помощью сбалансированной системы показателей / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. – М.: – Вильямс, 2006. – 384 с.
2. Румельт Р. Хорошая стратегия, плохая стратегия. В чем отличие и почему это важно / Ричард Румельт; пер. с англ. О. Медведь. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 448 с.

Смачило В.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва і архітектури,
м. Харків

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Становление социально-ориентированной экономики в качестве ведущего тренда определяет изменение парадигм управления согласно концепции устойчивого развития, базовой дефиницией которого является социальная ответственность. В соответствии с такими трансформациями необходимо переосмыслить роль человека в процессе управления и способ управления кадровым потенциалом предприятий.

Категория «управление» является многогранной и неоднозначной, несмотря на значительное количество исследований в этой области. Остановимся на понимании процесса управления как воздействия управляющей системы на управляемую систему с целью достижения целей предприятия. В качестве управляемой системы выступает социально-экономическая категория «кадровый потенциал». Используя результаты исследований в этой сфере как отечественных, так и зарубежных ученых, под кадровым потенциалом предприятия автором предлагается понимать имеющиеся ресурсы и будущие возможности постоянного, штатного состава работников, направленные на достижение целей предприятия.

Опираясь на базовые понятия данного исследования, возникает потребность дальнейшего рассмотрения эволюционного становления подходов к управлению в целом и конкретно человеком в процессе труда. Автором монографии [1] было выделено целый ряд подходов, которые используются как в управлении в целом, так и при управлении персоналом: процессуальный (функциональный); системный; ситуационный; целевой; комплексный; количественный; административный; динамический; интеграционный; поведенческий.

Современные реалии хозяйствования, характеризующиеся динамическими трансформациям и высокой сложностью количественно-качественных процессов, требуют соединения указанных подходов при их

использовании и предполагают осуществление управления кадровым потенциалом на принципах социальной ответственности.

Подтверждением идеи относительно необходимости учета социальной ответственности в управленческих процессах указано и в работе [2], где приведены современные требования к системе управления: соответствие современным ценностям общества, потребностям трудовых коллективов и экономическим ориентациям владельцев предприятий. Автор соглашается с утверждением об отсутствии ответственности в управленческой практике отечественных предприятий и подчеркивает необходимость активизации практики внедрения новых методов и способов в управление именно человеческими ресурсами, ведь роль человека в эпоху экономики знаний является значимой.

Заметим, что отечественные исследователи признают требования времени и подчеркивают необходимость изменений в управленческих действиях путем пересмотра общей классической системы ценностей каждого предприятия и смещения фокуса на социально значимые ценности [3]. Это должно привести к обновлению общекорпоративных целей и соответствующих принципов, которые и формируют систему социально-ответственного управления предприятием. Соответственно, данный процесс должен охватить все системы управления, в том числе и человеческими ресурсами, их развитием, оценкой и формированием кадрового потенциала.

Все указанное выше позволяет отметить ключевые условия осуществления социально ответственного управления кадровым потенциалом на предприятиях: принятие ответственности за решения и действия на более высоком уровне, чем установленные обязательства; наличие взаимной пользы; максимизация положительного и / или минимизация негативного воздействия или результатов от внедрения в деятельность принципов социальной ответственности; синергия.

Заметим, что кадровый потенциал, который воплощен кадрами предприятия, как управляемая система относительно субъекта управления также должна принимать социальную ответственность как основу своего поведения и осознавать это. Социально ответственное управление кадровым потенциалом базируется на аксиоме согласования интересов собственников (руководства) организации и непосредственно работников.

Таким образом, социально ответственное управление кадровым потенциалом должно предусматривать такие управленческие действия, которые были бы направлены на развитие кадрового потенциала на основе синергии для владельца (руководства) и работников предприятия, с целью обеспечения устойчивого развития всех участников процесса.

Литература:

1. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства: Монографія / Т.В. Білорус. – Ірпінь: НАДПСУ, 2007. – 174 с.
2. Гальчак Х.Р. Принцип соціальної відповідальності в контексті соціально-орієнтованого менеджменту / Х.Р. Гальчак // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2012. – № 725. – С. 265–269.
3. Артеменко Л.П. Концепція соціально-відповідального управління конкурентоспроможністю підприємств [Електронний ресурс] / Л. П. Артеменко, М.С. Клюквіна // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 166–170.

Савчин О. І.,
асистент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів

КОУЧ-ТЕХНОЛОГІЇ В ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-СТРУКТУРАМИ

На сучасному етапі розвитку перед організацією будь-якого типу стоїть важливе завдання – максимально ефективно використовувати потенціал свого персоналу. Бодо Шеффер, провідний європейський фінансовий консультант говорить: «В епоху інформації найкраще й найвигідніше вкладення – це думки, ідеї, нововведення, азарт, захоплення!».

Актуальним є питання: «Як керівнику домогтися від своїх співробітників максимальної включеності на робочому місці?». Не секрет, що в нашому регіоні вже давно назріла криза: з одного боку, досить складно знайти висококваліфікований персонал, а з іншого – вимоги працівників до роботодавця і заробітної плати неадекватно завищені. Намагаючись примирити протиріччя, які виникли, сучасні організації все більше уваги приділяють навчання: проводять тренінги, організують спеціальні навчальні програми і т. п. Але і тут виникає деяке протиріччя: навчання і робота інколи конкурують одне з одним, що є обмежуючим фактором. І, в якийсь момент кожен підприємець задається питаннями: «В якому обсязі навчання «допустимо» і «досить»? І коли настає гранична точка, в якій навчання заважає виробничому процесу?».

Отже, в даний час необхідно використовувати такі конкретні методи, які зможуть підсилити навчання, підвищити його результативність і, одночасно, створити найпривабливішу для персоналу робочу атмосферу, середовище в якому можливий прояв ентузіазму і творчих можливостей на робочому місці. Для більшості виробничих завдань у персоналу достатньо знань, умінь і навичок, щоб впоратися з ними. Однак, часто працівник не може реалізувати

свої здібності в середовищі, де «рівень занепокоєння високий, а рівень схвалення низький». Саме в таких неоднозначних умовах на допомогу приходять «коучинг».

Етимологічно слово «коучинг» походить від англ. «coach» – наставляти, тренувати, надихати. Коучами також називають спортивних тренерів гри в гольф і теніс. Так вийшло, що слово «коучинг» не відображає суті самого поняття. І це часто призводить до нерозуміння суті коучингу і спотворення сенсу.

Термін «coaching» був введений в бізнес-термінологію на початку дев'яностих років Джоном Уїтмором, англійським бізнесменом і консультантом, і зараз вживається у колах західного бізнесу так само часто, як «прибуток». І означає він щось істотно більше й інше, ніж простий переклад – «наставляти, тренувати, готувати».

Існують безліч визначень коучингу, наведемо найбільш відомі з них.

На думку Тімоті Голві, автора концепції внутрішньої гри, що лежить в основі коучингу, коучинг – це мистецтво створення (за допомогою бесіди і поведінки) середовища, яке полегшує рух людини до бажаних цілей, так, щоб він приносив задоволення.

Томас Дж. Леонард, засновник Університету коучів, міжнародної Федерації коуч, Міжнародної асоціації сертифікованих коучів в США вважає, що коучинг – це система реалізації спільного соціального, особистісного та творчого потенціалу учасників процесу розвитку з метою отримання максимально можливого ефективного результату.

Автор книги «Ефективний коучинг» Майлз Дауні дає наступне трактування коучингу – це мистецтво сприяти підвищенню результативності, навчанню і розвитку іншої людини.

А.С. Огнев у своїй книзі «Організаційне консультування в стилі коучинг» визначає коучинг як систему принципів і прийомів, що сприяють розвитку потенціалу особистості та групи, спільно працюючих людей, а також забезпечують максимальне розкриття та ефективну реалізацію цього потенціалу.

На думку Джона Уїтмор, коучинг – це особлива форма консультування, яка є творчим партнерством. Це підтримує ставлення до клієнта, що ставить основний акцент на те, щоб клієнт досягав своїх цілей, самостійно вирішуючи проблеми і домагаючись при цьому реалізації своїх здібностей і можливостей. Це вид індивідуальної підтримки людей, завданням яких є професійний і особистісний ріст, підвищення персональної ефективності. Коучинг спрямований на допомогу в досягненні цілей і вирішенні різного роду проблем в будь-яких сферах людського життя: бізнесі, кар'єрі, освіті, фізичному здоров'я, міжособистісних відносинах, сім'ї.

Ми підійшли до можливості наочної ілюстрації ролі коучингу в управлінні. І це найкраще видно на схемі з книги Майлза Дауні «Ефективний коучинг». Керівник повинен бути збалансовано компетентний у трьох областях:

менеджмент, лідерство і коучинг. В зоні перетину трьох кіл знаходиться максимальна ефективність управління. У місці перетину менеджменту та коучингу високу якість бізнес-процесів і адміністрування. Там, де перетинаються менеджмент і лідерство – максимум підприємництва, результативності та бачення. А в місці перекриття лідерства та коучингу більшу роль відіграє функція інтеграції та командоутворення.

Таким чином, управління в стилі «коучинг» існує, але це не весь процес управління, а лише його невелика частина. І багато залежить від коуч-компетентності керівника, його усвідомлення і навички переходити в режим «коучинг».

Наприклад, управління у кризовій ситуації не передбачає коуч-менеджменту для підлеглого з боку керівника. Коучинг точно допоможе знайти найкраще рішення першій особі. Але! Це має бути допомога зовнішнього коуча. Ймовірно, він допоможе і лінійним менеджерам, якщо криза в організації не фінансова. Адже послуги коучів треба оплачувати.

Коли в компанії криза, то це не час для коучингу підлеглих керівником. Це момент чітких і жорстких наказів і таких же чітких і своєчасних дій. Як у військових. Накази не обговорюються, а виконуються!

Місце коучингу в управлінні має свою законну частку, але не може його замінити. Весь менеджмент не може бути в стилі «Коучинг», так як процес та результативність коучингу визначається незалежністю коуча від клієнта. Також, керівник обмежений бюджетом часу на коучинг підлеглих. У нього маса інших функцій та завдань.

Таким чином, коуч-компетентний керівник застосовує коуч-технології для управління своїми підлеглими.

Коучинг в організації присутній в різних формах у відповідності з ієрархією. Акціонери і топ-менеджмент користуються послугами зовнішніх коучів для дотримання конфіденційності. З внутрішнім коучем керівник не буде обговорювати завдання вищого рівня управління.

І все ж, навчання менеджерів коуч-технологіям підвищує якість управління за рахунок поліпшення якості і швидкості комунікацій, так як в результаті підвищення обізнаності менеджери чітко висловлюють свої думки і допомагають співробітникам прояснити критерії виконання завдань. В результаті більшої ясності у співробітників зростає відповідальність і мотивація. Отже, підвищується ефективність та результативність бізнес-процесів і комунікацій. Відбувається навчання і розвиток співробітників без відриву від роботи на актуальних для бізнесу робочих прикладах.

Отже, зі сказаного вище можна зробити певні висновки. Головне – основним завданням коучингу є всіляка допомога співробітнику в тому, аби він самостійно міг вирішувати ту або іншу виробничу проблему. Крім того, коучинг має сприяти тому, аби керівник будь-якого рівня міг бути впевненим, що його співробітники чітко засвоїли поставлене завдання і для його вирішення були забезпечені необхідними матеріально-технічними та фінансовими

засобами — адже зазвичай співробітники чітко знають, що і як їм необхідно робити та готові виявляти ініціативу, використовуючи свої природні здібності.

Література:

1. Уитмор Дж. Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом / Coaching for Performance: Growing Human Potential and Purpose. – М.: «Альпина Паблицер», 2012. – 312 с.
2. Дауни М. Эффективный коучинг: Уроки тренера коучей / М. Дауни. – М.: Добрая книга, 2005. – 288 с.
3. Голви Т. Максимальная самореализация. работа как внутренняя игра. Фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте / Т. Голви. – М.: Издательство Альпина бизнес букс, 2005. – 254 с.

Письменна О.О.,
асистент кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ЩОДО ЗМІСТУ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічне планування в області управління персоналом передбачає реалізацію певних ініціатив, що традиційно включають стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, формування стратегічних альтернатив та стратегічний вибір [1].

За результатами ретельного та докладного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємство має сформулювати можливі варіанти розвитку системи управління персоналом, кадрової стратегії – стратегічні альтернативи.

Наповнення таких стратегічних альтернатив обумовлюється характером та змістом HR-діяльності. Для визначення її основних складових слушним є дотримання детермінування кадрової стратегії як узагальненого набору дій у довгостроковій перспективі та способів їх реалізації щодо формування й відтворення людського капіталу задля забезпечення реалізації місії й загальнокорпоративної стратегії підприємства шляхом створення конкурентних переваг та соціальновідповідального менеджменту [2] стратегія має відображати такі аспекти:

- 1) співвідношення якості персоналу та витрат на нього;
- 2) способи взаємодії співробітників, вектор корпоративної культури та соціальної відповідальності;
- 3) підходи до розвитку персоналу, формування індивідуальних та колективних знань (таблиця 1).

Склад кадрової стратегії підприємства

| СКЛАДОВІ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ | | |
|--|--|---|
| 1. Якість персоналу-витрати | 2. Взаємодія працівників, вектор корпоративної культури та соціальної відповідальності | 3. Розвиток персоналу |
| Характеризує орієнтацію підприємства щодо співвідношення якості та вартості людського капіталу. Передбачає висвітлення підходу до формування персоналу з огляду на його професійні та кваліфікаційні характеристики. | Характеризує соціально-психологічний клімат в трудовому колективі, що полярно може бути охарактеризований як конкурентний або партнерський. Дана складова має відображати підходи до організації взаємодії працівників, способи та характер їх комунікацій | Характеризує умови професійного та особистого розвитку людського капіталу, підходи до формування та розповсюдження знань |
| ТИПІЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Високовартісний тип ✓ Паритетний тип ✓ Економний тип | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Партнерський тип ✓ Конкурентний тип | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Пасивний тип ✓ Реактивний тип ✓ Проактивний тип |
| ВАРІАНТИ ЗМІСТУ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ | | |
| <ul style="list-style-type: none"> 1) розвиток кадрового потенціалу 2) оптимізація кадрового потенціалу 3) скорочення витрат на управління персоналом | <ul style="list-style-type: none"> 1) соціально-орієнтована стратегія 2) індивідуально-орієнтована стратегія | <ul style="list-style-type: none"> 1) стратегія, орієнтована на особисті знання, або стратегія, орієнтована на колективне знання 2) стратегія, орієнтована на соціалізацію, або стратегія, орієнтована формалізацію |

При формуванні кадрової стратегії перші дві складові (якість персоналу-витрати та взаємодія працівників) є визначальними, а третя складова (розвиток персоналу) – забезпечуючою.

Щодо співвідношення витрат на персонал та його якісних характеристик, то ця складова обумовлює орієнтацію підприємства на формування складу працівників визначеного рівня професійної підготовки. Типізація складових дозволяє сформуванню кадрову стратегію відповідно до вибору підприємством окремих складових за допомогою методу морфологічного аналізу та побудови тривимірної матриці або таблиці комбінації типів.

Розробка стратегічних альтернатив здійснюється на основі результатів аналізу внутрішнього потенціалу, можливостей фінансування, прогнозних очікувань щодо зміни найбільш суттєвих показників тощо та з урахуванням сприятливих та загрозливих факторів зовнішнього середовища. Але навіть за однакових умов стану внутрішнього та зовнішнього середовища можливі різні варіанти побудови роботи з персоналом з огляду на концептуальне бачення системи управління персоналом за зазначеними складовими. Тому запропоновано типові умовні стратегічні альтернативи для розробки кадрової стратегії, виходячи з комбінації різних типів складових (таблиця 2).

Таблиця 2

Фрагмент карти стратегічних альтернатив кадрової стратегії

| Типи складових | | | Умовна стратегічна альтернатива |
|---------------------|------------------|-----------------|---|
| 1 складова | 2 складова | 3 складова | |
| Високовартісний тип | Конкурентний тип | Пасивний тип | Формування високопрофесійного складу працівників, забезпечуючи високий рівень оплати праці порівняно з ринком, створюючи можливості для кар'єрного зростання та вимагаючи високої продуктивності та віддачі |
| Паритетний тип | Конкурентний тип | Проактивний тип | Забезпечення високої продуктивності праці та віддачі створюючи справедливі умови оплати праці та забезпечуючи постійний особистий та професійний розвиток |
| Економний тип | Партнерський тип | Пасивний тип | Формування дієвої та професійної команди, забезпечуючи стабільний рівень заробітної плати та соціальний захист на тлі взаємної відповідальності та підтримки |

Таким чином, підприємство може визначити можливі шляхи подальшого розвитку з урахуванням пріоритетів в області вимог до якості персоналу, його розвитку та загальної корпоративної культури, визначити кілька способів поведінки у майбутньому для забезпечення досягнення стратегічної HR-цілі.

Література:

1. Зуб А. Стратегический менеджмент. Системный подход / А. Зуб, М. Локтионов. – М.: Генезис, 2011. – 848 с.
2. Довбня С.Б., Письменна О.О. Теоретичні основи прийняття рішень щодо формування кадрової стратегії підприємства / Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики.

Воловенко О.В.,
студентка,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів

ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Ефективність діяльності організації напряму залежить від її колективу. Лише тоді організація досягає високих матеріальних показників та етапів розвитку, коли є ступінь відповідності співробітників, які в ній працюють, робочим місцям, які вони займають. Виявити ступінь відповідності працівників вимогам їхніх робочих місць можна в процесі оцінювання, яке є однією з ключових функцій менеджменту персоналу. Необхідність та значення оцінювання персоналу багатократно зростають за сучасних умов ринкової трансформації економіки.

Відповіді, що стосуються теоретичних і методологічних питань з оцінки персоналу, можна отримати звернувшись до наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених таких як: Десслер Г., Брайан Е., Ульріх Д., Єгоршин А.П., Виноградський Н.Д, Колот А.М., Лук'янихін В.О., Данюк В.М., Петюх В.М., Осовська Г.В., Крушельницька О.В., Кібанов А.Я. [2].

Оцінка спонукає робітників працювати більш результативно, розвиває ініціативу, почуття відповідальності і стимулює працювати краще. На її основі здійснюється переведення, просування по службі, заохочення і звільнення, досліджується поведінка підлеглого на роботі, приймаються рішення з підвищення рівня заробітної плати та присвоєння кваліфікації.

Оцінка персоналу дозволяє порівнювати певні характеристики людини: її професійно-кваліфікаційний рівень, ділові якості, її результати праці з відповідними параметрами, вимогами, еталонами.

На результатах оцінки ґрунтується ряд управлінських рішень з наступних проблем: підбору і розстановки кадрів, визначення вкладу кожного працівника в діяльність підприємства; просування працівників як по вертикалі, так і по горизонталі; покращення структури, стилю; методів управління персоналом; зміцнення взаємозв'язків керівників і підлеглих [3].

Методи оцінки персоналу мають відповідати структурі підприємства, характеру діяльності персоналу, цілям оцінки, бути простими і зрозумілими, включати 5-6 кількісних показників, поєднувати письмові та усні завдання.

Перелік основних методів оцінки персоналу:

- оцінка за результатами;

- метод опису;
- метод оцінки за шкалою;
- метод оцінки нормативом роботи;
- оцінка методом комітетів;
- метод незалежних судів;
- метод 360 градусів;
- метод моделювання ситуації;
- метод центрів оцінки;
- метод оцінки досягнення цілей та інші.

Для повного аналізу персоналу потрібно поєднувати декілька методів оцінювання, бажано якісний і кількісний, оскільки один метод дозволить оцінити певні установки робітника, ціннісні орієнтації і т.д., а інший дозволить отримати кількісне підтвердження ефективності діяльності персоналу.

При одноособовій оцінці має місце сильний емоційний тиск, тому краще використовувати групове оцінювання, яке дозволяє оцінити людину без упередження та однобічності.

Щоб відслідкувати певну динаміку, потрібно щоб оцінювання здійснювалося регулярно; нерегулярність оцінювання, як правило, негативно впливає на діяльність і настрої працівників [1].

Після проведення оцінювання необхідний зворотній зв'язок. Працівник повинен знати як оцінюються результати його діяльності, які цілі перед ним ставилися і чого він досяг. Це допоможе підвищити продуктивність праці колективу, а також поставити нові цілі.

Проведені дослідження показали, що теорія і практика оцінки персоналу в Україні перебуває на етапі становлення. Є багато проблем із її організацією та проведенням, вона має розрізнений і несистемний характер, не відповідає багатьом базовим принципам. Характерними є некомплектність, підхід, коли результати оцінки здобувають за допомогою не пов'язаних між собою оціночних методів. Окрім того, орієнтація вітчизняного бізнесу на отримання надприбутку спонукає роботодавців шукати шляхи скорочення витрат, що приводить до мінімізації коштів на проведення оцінки та її неефективність.

Література:

1. Кибанова А.Я. Управление персоналом. Организация: учебник / А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 638 с.
2. Кузьменко Л.М. Проблеми проведення оцінки персоналу / Л.М. Кузьменко // Економіка і маркетинг в ХХІ сторіччі. – К., 2008. – С. 160–162.
3. Ярных В. Оценка персонала: поиск эффективных решений [Электронный ресурс] / В. Ярных. – Режим доступа: <http://delo-press.clients.a-real.ru>

Вишневська М.К.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Малий В.Г.,
студент,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ПОТОКАМИ В УМОВАХ СГТОВ АФ «АГРОСВІТ»

В сучасних умовах важливість дослідження управління транспортними потоками на підприємстві з метою удосконалення не викликає сумнівів. Об'єктом дослідження в даній роботі виступає СГТОВ АФ «Агросвіт». Оскільки перевезення продукції підприємства здійснюється на постійній, регулярній основі, представляється доцільним використання власного автопарку замість оренди рухомого складу у спеціалізованої транспортної компанії. Крім того в якості бонусу розглядається можливість:

- використання власних автомобілів для реклами своєї продукції і розміщення логотипу компанії;
- повний контроль місцезнаходження транспортних засобів і їх технічного стану, що дозволяє досягти максимально високого рівня точності дотримання термінів доставки;
- за рахунок гнучкого регулювання строків та частоти відправлення вантажів клієнтам надається максимально високий рівень сервісу.

Між тим, важливу роль у чіткій організації перевізного процесу на будь якому підприємстві, підвищенні ефективності використання рухомого складу відіграє розробка та впровадження транспортно-технологічних схем доставки вантажу.

Транспортно – технологічну схему необхідно розробляти пристосованою до конкретних умов перевезень із урахуванням діючих нормативів – норм часу простою рухомого складу під навантажно-розвантажувальними роботами. Схеми розробляються підприємством, обов'язково узгоджуються з вантажовідправником та з вантажоодержувачами.

Представляється доцільним організація роботи автотранспорту АФ «Агросвіт» саме по годинним графікам, які передбачають рух і прибуття в пункти навантаження-розвантаження в суворо встановлений час.

Годинний графік потребує розрахунку і узгодження з усіма сторонами, що приймають участь у перевезенні вантажу, а при складанні врахування усіх умов руху і виконання навантажувально-розвантажувальних робіт, тобто детального обґрунтування швидкості руху та часу простою автомобілів під навантаженням-розвантаженням.

Основні переваги організації роботи по погодинному графіку:

- складання ущільненого завдання на перевезення вантажу по годинам роботи;

- підготовлення вантажовідправників та вантажоодержувачів до виконання робіт з навантаження-розвантаження, що особливо важливо для вантажоодержувачів;

- підвищується продуктивність автомобілів за рахунок скорочення простоїв в очікуванні навантажувально-розвантажувальних робіт.

Оперативне управління і керівництво перевезеннями виконує диспетчерська служба підприємства. Форма диспетчерського управління і керівництва на об'єкті дослідження децентралізована. Слід зазначити, що диспетчерське керування перевезеннями є етапом діяльності направленим на повне і своєчасне планування перевезень, високий рівень обслуговування клієнтури та ефективне використання автомобілів.

В процесі управління і керівництва перевезеннями, диспетчер підтримує зв'язок з пунктами навантаження і розвантаження, слідкує за дотриманням водіями погодинного графіку доставки вантажу, слідкує за вірністю виконання обраних маршрутів, контролює виконання планів завантаження вантажу на кожному об'єкті, забезпечує виконання термінових замовлень, в разі необхідності організовує тимчасову допомогу автомобілю який зійшов з лінії.

Оперативне планування перевезень складається з упорядкованих змінно-добових завдань по використанню автомобілів на лінії та включає:

- складання змінно-добового плану перевезень;
- складання планових завдань на перевезення вантажу для кожного водія;

- планування і організацію випуску автомобілів на лінію;
- приймання і обробку дорожніх листів;
- оперативний облік та аналіз виконаного змінно-добового плану перевезень.

Вибір маршрутів прямування залежить від територіального розташування вантажопунктів, відстані між ними, розміру вантажообігу та застосованого типу рухомого складу. Відповідно до вихідних даних та транспортної схеми перевезень обираються найбільш раціональні маршрути, які класифікуються як маятникові із зворотнім вантажним пробігом.

На основі проведеного дослідження передбачаються наступні заходи, які спрямовані на поліпшення використання рухомого складу, значне підвищення техніко-експлуатаційних та техніко-економічних показників роботи СГТОВ АФ «Агросвіт»:

- застосування спеціальних контейнерів, які належать вантажовідправнику та являються його власністю;

- перевезення по маятниковому маршруту із зворотнім вантажним пробігом;

- скорочення часу простою під навантажно-розвантажувальними роботами за рахунок використання контейнерів;
- втілення організації перевезень по годинному графіку постачання продукції узгодженому з усіма учасниками транспортного процесу.

СЕКЦІЯ 7

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ І МЕХАНІЗМИ РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Бардась А.В.,
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту виробничої сфери
Дудник А.В.,
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
м. Дніпропетровськ

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗОНУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ МІСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ

Будь-яке місто за своєю природою є точкою перетину як позитивних, так і негативних наслідків науково-технічного прогресу та соціальної еволюції людства, а отже тому міста є втіленням еколого-економічних проблем притаманних суспільним формаціям на конкретних історичних етапах їхнього розвитку [1]. Від самого моменту свого зародження міста ставали зоною формування окремого, антропогенного середовища та специфічних суспільних відносин, за яких роль людини більшою мірою визначалася її здібностями та меншою мірою – залежністю від природи.

Наявність у Дніпропетровській області великих промислових комплексів, сконцентрованих в найбільших агломераціях (Дніпропетровській та Криворізькій), перетворює останні на основний визначальний чинник у формуванні екологічної та економічної привабливості територій міст. Сьогодні очевидним є вплив екологічного чинника на суто ринкові характеристики діяльності підприємств. Створення відповідного економічного, інформаційного, інституційного середовища зумовлює сприйняття ринком еколого-економічної ефективності підприємства як фактору його ринкової капіталізації.

Оцінка впливу підприємства на довкілля повинна проводитися з урахуванням економічних результатів його діяльності, оскільки беззаперечним є той факт, що будь-яка діяльність тією чи іншою мірою негативно впливає на навколишнє природне середовище. Тому ми пропонуємо оцінювати такий вплив як відносний, виходячи з характеристики співвідношення змін сукупності показників навантаження на довкілля конкретного виробництва та змін тих самих показників обраної бази порівняння. При цьому показник, що характеризує таке навантаження, повинен врахувати еколого-економічні

параметри діяльності природокористувача не за окремий період, а за ряд попередніх періодів із зіставленням не статичних значень відповідних показників, а їх зміни у часі з урахуванням відхилення від середнього рівня [2]. Такі показники навантаження на довкілля мають обов'язково братися до уваги при здійсненні зонування територій міських поселень в залежності від їх функціонального призначення.

Функціональне зонування міських територій має брати до уваги цілу низку природних та антропогенних особливостей системи міста [3]. На нашу думку, природні особливості мають враховувати географічні та кліматичні особливості, геологічні та природно-ресурсні. Антропогенні особливості мають брати до уваги розташування селітебних зон та промислових об'єктів, наявність промислової інфраструктури. Результатом такої оцінки має стати вибір найбільш перспективного призначення земельних ділянок певної частини міського поселення та здійснення їхньої грошової оцінки з урахування сукупності екологічних та економічних чинників.

Література:

1. Балусева О.В. Екологічні проблеми розвитку міста: монографія / О.В. Балусева. – Донецький державний ун-т управління. – Донецьк, ВІК, 2012. – 337 с.
2. Сохнич А.Я. Грошова оцінка земель населених пунктів / А.Я. Сохнич, М. І. Дмитрук. – Львів: Українські технології, 1999. –30 с.
3. Сохнич А.Я. Управління земельними ресурсами промислово-міських агломерацій в умовах еколого-економічних трансформацій: монографія / А.Я. Сохнич, О.В. Балусева. – Кривий Ріг: Роман Козлов [вид.], 2015 – 299 с.

Сомова Л.І.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Кирилюк В.С.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАПРЯМІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УМОВАХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Металургійні підприємства, як і інші суб'єкти господарювання, знаходяться під загрозою постійного зростання цін на енергоресурси, внаслідок чого відбувається підвищення собівартості, а, отже і зниження конкурентоспроможності їх продукції.

Ця ситуація також ускладнюється у зв'язку із низькою ефективністю застосування енергоресурсів, що обумовлено технологічною відсталістю металургійних підприємств, значним моральним і фізичним зносом основних виробничих фондів, відсутністю цілісної системи управління використанням енергоресурсів, адаптованої до ринкових відносин.

Питанню визначення та оцінки економічної ефективності заходів щодо енергозбереження присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних дослідників. Аналіз сучасних наукових публікацій свідчить про наявність певних відмінностей в існуючих підходах до економічного обґрунтування заходів з енергозбереження, котрі в значній мірі обумовлені виникненням різних ефектів від впровадження запропонованих заходів та специфікою процесів. Але при цьому всі дослідники одностайно поділяють енергозберігаючі заходи на два види: з домінуючим технологічним ефектом, де зниження споживання енергії виступає супутнім явищем, та з переважаючою економією енергії, коли саме це і є головною метою того чи іншого заходу.

Розглянемо цей тезис на конкретному прикладі. Впровадження неприводної універсальної кліти «РедРінг» у проміжку двох суміжних приводних клітей 5-6 стану «550» ПЦ №2 ПАТ ЄВРАЗ «ДМЗ ім. Петровського», що працюють у режимі безперервної прокатки, можна розглядати як енергозберігаючий захід із домінуючим технологічним ефектом. Так, підвищення технологічної гнучкості стану (шляхом розширення можливостей калібровки і вибору схем прокатки) для забезпечення переходу на заготівку більшого зрізу, у якості супутнього результату дозволяє отримати скорочення витрат електроенергії на 25%. Поряд зі зменшенням відходів, скорочення витрат електроенергії відбувається як за рахунок зниження витрат потужності на роботу холостого ходу і втрат трансмісії прокатних клітей, так і

внаслідок зменшення енерговитрат у процесі, який здійснюється в осередку деформації приводних універсальних клітей (економії енергії в системі «розкат-валки»). Стосовно заходів з переважаючою економією енергоресурсів, прикладом може служити впровадження ресурсозберігаючого режиму нагріву заготовок у методичній печі ПЦ №2 ПАТ ЄВРАЗ «ДМЗ ім. Петровського», який забезпечує зниження питомої витрати природного газу, порівняно з існуючим режимом, на 1,52 м3/т.

Як відомо, для підвищення ефективності використання енергії застосовують організаційні і технічні заходи, здійснюють будівництво нового підприємства чи заміняють потужності або ж змінюють структуру виробництва.

Оскільки спорудження нового підприємства, заміна потужностей та зміна структури виробництва зазвичай потребують досить значних фінансових витрат, то в умовах загострення кризи вони використовуються досить рідко.

Що стосується організаційних заходів, котрі передбачають наведення порядку та удосконалення управління, то вони, як правило, відносно дешеві, забезпечують швидку віддачу на вкладені кошти і тому постійно проводяться на підприємствах. Але такі заходи проносять недостатній ефект і тому, за статистикою, їх частка у загальному потенціалі енергозбереження становить близько 27%.

Технічні заходи, які передбачають ремонт, налагодження або заміну устаткування, потребують певних капітальних витрат і виконуються, як правило, у межах існуючої технічної і технологічної структури виробництва. При цьому, зазвичай, застосовують заходи, ефект від використання яких добре відомий, а ризик його отримання – малий. Як наслідок, саме технічні заходи складають біля 63 % потенціалу енергозбереження.

Враховуючи той факт, що за останні 15 років тільки 15% українських промислових підприємств дещо модернізували власне виробництво, а ступінь зносу основних фондів переважної більшості металургійних заводів (фактично всіх, за винятком ТОВ «Дніпросталь») перевищила 85%, особливо актуальним методом підвищення енергоефективності в умовах сьогодення є широке впровадження саме технічних заходів. У той же час, як свідчить аналіз, існує низка обмежень різного характеру, котрі уповільнюють проведення технічних заходів щодо енергозбереження.

Опрацювання і узагальнення робіт науковців щодо бар'єрів, котрі виникають на шляху реалізації енергозберігаючих заходів, дозволило виокремити наступні групи обмежень, до яких належать:

- по-перше, фінансові обмеження, обумовлені нестачею коштів на реалізацію першочергових завдань, а, отже, і відкладанням енергозберігаючих проектів у часі, а також необхідністю здійснення їх за рахунок власних коштів, які складно «виймати» із виробничого процесу;

- по-друге, технічні обмеження, викликані особливостями технічної бази підприємств, оскільки заміна багатьох її складових призводить до зміни

параметрів інших елементів або ж потребує їх зупинки і розбирання, а, отже, веде до зниження ритмічності виробництва та виникненню організаційних проблем;

- по-третє, інституційні обмеження, що виникають внаслідок слабого розвитку нормативно-правової бази енергозбереження і призводять до того, що керівництво підприємств звертає увагу на проблему енергозбереження періодично, не відчуваючи значного тиску та стимулювання з боку органів державної влади;

- по-четверте, поведінкові обмеження внаслідок слабкої мотивації персоналу підприємств до енергозбереження, яка досить часто не підкріплена відповідними матеріальними і моральними стимулами;

- по-п'яте, обмеження у часі, котрі полягають у тому, що відмова від політики енергозбереження пов'язана не тільки з прямими фінансовими збитками, але й безповоротними втратами вичерпних або обмежених енергоресурсів;

- по-шосте, інформаційні обмеження, що пов'язані з нестачею рівня знань щодо новітніх розробок у даній галузі, оскільки внаслідок браку часу співробітники підприємств не завжди обізнані з ними.

Аналіз стану і характеру обмежень, що виникають на шляху впровадження технічних заходів з енергозбереження в умовах вітчизняних металургійних підприємств, свідчить, що хоча головними бар'єрами служать фінансові обмеження, частка яких в останні п'ять років зросла з 77 до 83%, досить важливими є і вказана решта обмежень, наприклад, поведінкових, частка яких збільшилась з 5 до 9%.

Отже, можна констатувати, що на сучасному етапі розвитку металургійних підприємств вибір ефективного напряму енергозбереження залежить як від виду енергозберігаючих заходів, так і від багатьох чинників-обмежень.

Література:

1. Закон України «Про енергозбереження» станом на 16.03.2015р. № 74/94-вр [Електроний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР) – Оф. вид. № 30, 1994, ст.283. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
2. Данилов О.Л. Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов / О.Л. Данилов, П.А. Костюченко. – М.: Технопромстрой, 2006. – 668 с.
3. Исмагилов Р.Х. Экономика ресурсосбережения: учеб. пособие / Р.Х. Исмагилов. – Казань. – Изд-во КГТУ им. А.Н. Туполева, 2007. – 142 с.

Гулик Т.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Єрмолаєв О.О.,
магістрант,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ЕНЕРГОАУДИТ ЯК ЗАХІД ЕКОНОМІЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАОЩАДЖЕННЯ ТЕПЛОВИХ ВИТРАТ ЩОДО ЕКОНОМІЇ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ

Теплопостачальні підприємства України – це важлива соціальна галузь, яка забезпечує населення, підприємства та організації необхідними тепло-комунальними послугами та суттєво впливає на розвиток економіки країни.

Основними цілями сучасної реформи теплопостачальних господарств України є:

- 1) підвищення ефективності і надійності функціонування житлово-комунальних систем теплозабезпечення населення;
- 2) підвищення якості теплопостачання;
- 3) зниження нераціональних витрат і втрат на підприємствах, виготовлення теплової енергії, та у споживачів;
- 4) підвищення рівня теплозбереження населення.

Актуальність полягає в необхідності систематизації поточних проблем розвитку теплогенеруючих та теплопостачальних підприємств України для розробки обґрунтованих пропозицій щодо напрямів реформування відносин у сфері теплозбереження. Почнемо з енергетичного аудиту.

Енергоаудит (енергетичний аудит) – добровільне енергетичне обстеження, що проводиться за ініціативою споживача паливно-енергетичних ресурсів.

Енергетичне обстеження – обстеження споживачів паливно-енергетичних ресурсів з метою встановлення ефективності використання ними паливно-енергетичних ресурсів і розробки економічно обґрунтованих заходів по зниженню витрат на паливо та енергозабезпечення.

Метою проведення енергоаудиту є визначення способів підвищення енергоефективності підприємства, будівлі, тепломережі чи водоканалу. Тобто це – сприяння суб'єктам господарської діяльності у визначенні своєї політики енергозбереження, рівня ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, потенціалу енергозбереження, надання допомоги в розробці науково обґрунтованих норм та нормативів питомих витрат, енергобалансів, розробці заходів з енергозбереження, їх фінансовій оцінці та оцінці впливу на охорону праці та довкілля. Таким чином «Енергоаудит» і енергетичне обстеження підприємств та організацій передбачає оцінку всіх аспектів діяльності

підприємства, які пов'язані з витратами на паливо, енергію різних видів, воду і деякі енергоносії, а саме:

- 1) виявлення джерел нераціональних енерговитрат і невиправданих втрат теплової енергії;
- 2) визначення показників енергетичної ефективності;
- 3) визначення потенціалу енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності;
- 4) розробка цільової комплексної програми теплового енергозбереження.

Після того, як встановлена мета проведення енергоаудиту, стає необхідним сформулювати порядок проведення теплового енергоаудиту.

При проведенні енергетичного обстеження (енергоаудиту) проводяться наступні заходи:

- 1) аналіз стану систем електропостачання, тепlopостачання, водозабезпечення, парку технічного обладнання промислового підприємства (об'єкта);
- 2) оцінка стану систем і засобів вимірювань – прилади для обліку енергоносіїв та їх відповідність встановленим вимогам;
- 3) виявлення необґрунтованих втрат теплової енергії;
- 4) оцінка стану системи нормування енергоспоживання і використання енергоносіїв;
- 5) перевірка енергетичних балансів підприємства (об'єкта);
- 6) розрахунок питомих норм енерговитрат на продукцію, що випускається або види робіт.

Далі пропонується зробити оцінку доцільності основних енергозберігаючих заходів, що реалізуються підприємством.

За підсумками обстеження формується Енергетичний паспорт підприємства.

Під час розробки основних напрямів і заходів щодо економії енергоресурсів і зниженню витрат на їхню оплату рекомендується наступний порядок:

- визначити технічну сутність пропонованого вдосконалення та принцип отримання економії;
- розрахувати (оцінити) потенційну річну економію в натуральному й грошовому вигляді;
- визначити перелік обладнання, необхідного для реалізації пропозиції, його зразкову вартість, з урахуванням доставки, установки і вводу в експлуатацію, а також майбутніх експлуатаційних витрат;
- розглянути можливості зниження витрат;
- визначити можливі побічні ефекти від впровадження заходу, які впливають на реальну економічну ефективність;
- оцінити загальний економічний ефект заходу із врахуванням всіх перерахованих вище пунктів.

Отже, ефективність роботи теплопостачаючих підприємств у значній мірі визначається факторами, які впливають як на виготовлення тепла, так і на його транспортування та споживання (при певних погодних умовах). Також виникає необхідність створення бази та умов для автоматизованого енергоаудиту для кооперативів та об'єднань співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ), які також прагнуть контролювати свою теплову енергію, але за недосконалості та непрозорості теплопостачання, майже це унеможлиблює. Для цього допоможе система «Автоматизований енергоаудит». Це дасть змогу ОСББ, кооперативу та іншим виступати в ролі інвесторів для систем теплопостачання, адже більша кількість теплових магістралей знаходиться на території та підвалах будинків та ОСББ, кооперативів та інших. А це додаткові капіталовкладення для виробників та постачальників теплової енергії, що в свою чергу призведе до модернізації та зменшення тепла.

Тимошенко Л.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
м. Дніпропетровськ

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ НА ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В будь-якому виробничому процесі відбувається поєднання процесів творення, внаслідок чого досягаються цілі виробництва, і руйнування, в результаті якого забруднюється або порушується природне середовище. В економіці цілого ряду регіонів України є підприємства, тісно пов'язані з використанням природної сировини, виробничі процеси на яких супроводжуються відчутним екодеструктивним впливом на довкілля. Насамперед це підприємства гірничодобувної промисловості. З надр вилучається певний обсяг мінеральної сировини. Частина видобутої сировини використовується для виробництва товарної продукції, а інша – у вигляді відходів повертається в природу, забруднюючи повітря, водне середовище, ґрунт, та вимагає витрат на очищення токсичних відходів. Екологічна ситуація у регіонах масового видобутку корисних копалин і техногенних змін геологічного середовища носить кризовий характер. Погіршення екологічного стану територій призводять до виникнення надзвичайних екологічних ситуацій, ліквідація наслідків яких потребує значних коштів.

Забруднення навколишнього середовища, деградація природних ресурсів і втрата біологічного розмаїття в гірничодобувних регіонах значно впливають на здатність екологічних систем до самовідновлення. Гірничодобувне виробництво безумовно впливає на екосистеми, в тій чи іншій мірі руйнує

зв'язки, які склалися в стійкій системі, що може призвести до її дестабілізації. В сучасних умовах розвитку науки і техніки надзвичайно важливу роль відіграють інноваційні методи та засоби у вирішенні проблем розвитку підприємства і охорони довкілля з метою забезпечення гармонізації природоохоронної та виробничої діяльності гірничодобувних підприємств. Впровадження інновацій повинно забезпечувати формування екологічно орієнтованого типу господарювання підприємства.

Зважаючи на велике антропогенне навантаження на навколишнє середовище, що створюють об'єкти та процеси гірничого виробництва (кар'єри, відвали, шламосховища, збагачувальні, агломераційні та фабрики обгрудкування), одним з інноваційних пріоритетів гірничо-збагачувальних комбінатів, є впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій [1, с. 6].

Вплив виробничих процесів на показники якості та обсягів використаних природних ресурсів зумовлюється рівнем екологізації цих процесів. Л.Г. Мельник [2, с. 239] під поняттям «екологізація» запропонував розуміти «постійне відтворення наукових ідей, інформаційних матеріалів, технічних засобів і технологічних рішень з метою попередження порушень природи». Конкретизуючи це поняття стосовно гірничодобувного виробництва, екологізація виробничих процесів розглядається як реалізація заходів, що попереджають зміни рівня якості використаних природних ресурсів, унаслідок впливу цих процесів на навколишнє природне середовище, шляхом впровадження відповідних природоохоронних засобів у техніку й технологію гірничодобувного виробництва.

Великі гірничодобувні підприємства, будучи самі по собі складними виробничими об'єктами, нерозривно пов'язані з навколишнім природним середовищем. Технологічні процеси, що здійснюються на кар'єрах й рудниках, істотно впливають на природне середовище. Тому сьогодні треба змінити існуючу техніко-технологічну базу гірничих робіт у бік її екологізації, провадити інноваційні рішення з видобування й перероблення корисних копалин, які б мінімізували заподіяні негативні впливи на навколишнє природне середовище.

Оцінювання ефективності тих чи інших інновацій гірничодобувного підприємства пропонується шляхом визначення індексу зміни еколого-економічного рівня природного середовища протягом певного часу внаслідок впровадження інноваційного заходу, що дорівнює співвідношенню:

$$I_{n.c.} = \frac{I_{w.i.}}{I_{n.i.}} ; \quad (1)$$

де $I_{w.i.}$ – індекс зміни шкоди за певний період, заподіяній природному середовищу інноваційним заходом;

$$I_{u.i.} = \frac{Ш_{c.i.}}{Ш_{c.m.}}; \quad (2)$$

$Ш_{c.i.}$, $Ш_{c.m.}$ – шкода, заподіяна природному середовищу, відповідно, інноваційним заходом та традиційною технологією або технічним оснащенням гірничо-збагачувального виробництва;
 $I_{n.i.}$ – індекс зміни прибутку гірничодобувного підприємства за період, що розглядається, при впровадженні інноваційних заходів;

$$I_{n.i.} = \frac{П_{e.i.}}{П_{e.m.}}; \quad (3)$$

$П_{e.i.}$, $П_{e.m.}$ – прибуток підприємства від реалізації товарної продукції, виробленої на базі, відповідно, інноваційної та традиційної техніки і технології.

Впровадження інноваційних заходів для інтенсифікації виробництва на підставі вищенаведеного є доцільним за умови $I_{n.c.} \leq 1$, тобто індекс зміни шкоди $I_{u.i.}$ буде менше індексу зміни прибутку $I_{n.i.}$. Будь-яка інновація дозволяє гірничодобувному підприємству отримати відповідний обсяг прибутку $П_{e.i.}$, не сумірний з величиною шкоди $Ш_{c.i.}$, що заподіяна цією інновацією. У той же час, за відносними величинами $I_{n.i.}$ та $I_{u.i.}$ можна зробити висновок про рівень шкідливості інноваційного перетворення виробництва порівняно з наявним рівнем стосовно розробки родовища як відкритим, так і підземним способами. Причому, з використанням запропонованого індексу зміни еколого-економічного рівня природного середовища можуть бути оцінені будь-які інноваційні заходи, тобто прогресивні організаційні, технічні та технологічні рішення, що впроваджуються на підприємстві.

Якщо $I_{n.c.} > 1$, то це означає, що інноваційний захід призведе до більшого забруднення навколишнього середовища, ніж при використанні діючої на підприємстві технології та технічних заходів. У такому разі на охорону природи гірничодобувне підприємство має виділити більше коштів у порівнянні з передбаченими. Тут мається на увазі, що витрати підприємства на природоохоронні заходи, як правило, є недостатніми для усунення заподіяної шкоди навколишньому природному середовищу. На природоохоронні заходи слід виділяти стільки коштів, щоб впорядковувати та відтворювати порушене середовище (земельних угідь, водного та повітряного басейнів, тваринного і рослинного світу), протягом певного часу відпрацювання запасів родовища корисної копалини.

Отже, інновація є доцільною, коли індекс зміни шкоди менше індексу зміни прибутку, що свідчить про рівень шкідливості інноваційного перетворення виробництва порівняно з наявним рівнем при розробці родовища як відкритим,

так і підземним способами. Тому доцільність впровадження інноваційних заходів, пов'язаних з розвитком гірничодобувного підприємства, необхідно оцінювати з урахуванням можливих екологічних наслідків прийнятих рішень. Тільки ті рішення, що не призводять до подальшого погіршення стану навколишнього природного середовища в гірничодобувному регіоні, можуть бути прийнятними. В іншому випадку необхідно передбачати обов'язкове здійснення додаткових заходів, спрямованих на поліпшення або стабілізацію зазначеної ситуації. Тільки з урахуванням необхідних додаткових витрат на природоохоронні заходи повинна розглядатися кінцева ефективність проведення інноваційних перетворень у гірничодобувному виробництві.

Література:

1. Турило А.М. Концепція підтримки та розвитку мінерально-сировинної бази гірничо-збагачувальних підприємств на інноваційній основі / А.М. Турило, М.В. Ковальчук // Інноваційна економіка. – 2015. – Випуск 2 [57]. – С. 5–10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ie.at.ua/IE_2015/InnEco_2-57-2015.pdf
2. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: підручник / Л.Г. Мельник. – [3-тє вид., випр. і допов.], – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 367 с.

Кирилюк В.С.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Кузнєцова О.Л.,
магістрант,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ З ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний екологічний стан, який характеризується загостренням проблем із викидами, скидами та розміщенням відходів промислових підприємств, вимагає негайного удосконалення технологічного процесу в напрямку його екологізації. В той же час, будь-які перетворення технології, зазвичай, потребують додаткових інвестицій. Чим масштабнішою є реконструкція, технічне переозброєння, або будь-який інший напрямок удосконалення, тим більші суми капітальних вкладень потрібно освоїти, щоб отримати бажаний результат. Тож, ця проблема є актуальною та такою, яка стосується не тільки підприємств-виробників машинобудівної продукції, але й будь яких інших виробників.

Згідно словника, екологізація виробництва передбачає наявність взаємозв'язку і взаємозумовленості будь-яких дій з урахуванням екологічних вимог до розвитку НТП, це розширене відтворення природних ресурсів шляхом вдосконалення технології, організації матеріального виробництва. Екологізація - одна з головних вимог сучасності в умовах глобальної екологічної кризи. За Н.Ф. Реймерсом, в соціально-економічному плані екологізація повинна спиратися на перехід до природозберігаючих методів господарювання, а в технічному – на екологізацію технологій виробництва і природокористування [1].

Розглянемо основні напрями екологізації виробничого процесу, до яких можна віднести [2]:

- розробку ефективних засобів очищення викидів та скидів;
- перехід до використання замкнених технологій, для яких характерна відсутність обміну речовин із зовнішнім середовищем;
- утилізація, тобто повторне використання відходів;
- екологічна стандартизація і сертифікація технологій, техніки і продукції;
- реалізація напрямків енерго- та ерсурсозбереження.

Всі перераховані напрями характеризуються вагомими сумами капітальних вкладень, тривалим терміном їх окупності та, найчастіше, невизначеним терміном прояву всіх позитивних результатів та неможливістю оцінити їх у вартісних вимірниках.

Наведемо основні джерела фінансування капітальних інвестицій у заходи з екологізації виробництва [3]:

- власні джерела фінансування (прибуток, амортизаційний фонд підприємства);
- позикові кошти (банківські кредити);
- державне цільове фінансування;
- комбіноване фінансування.

Вибір та структура джерел фінансування напрямів екологізації залежать від умов фінансування, можливостей підприємства їх залучити, їх економічної ефективності.

В той же час, в сучасних умовах України підприємство, що реалізує інвестиційний проект з екологізації виробничого процесу, має можливість вибрати одну з двох принципово різних стратегічних альтернатив:

1. Передбачити у складі інвестиційних потреб капітальні вкладення на екологізацію виробничої діяльності, наприклад, у вигляді відповідних очисних споруд і обладнання.

2. Не витратити інвестиції в екологію, виплачуючи державі штрафи за забруднення навколишнього середовища.

Виходячи із загальноприйнятого підходу до аналізу інвестиційних проектів, більш ефективним визнається той проект, величина чистого сучасного

значення грошових потоків (*NPV*) якого вище. Тож, особливістю фінансування заходів з екологізації є, по-перше, свідомий вибір першої альтернативи, а, по-друге, вартісне визначення всіх отриманих результатів, в тому числі тих, що не піддаються прямій оцінці.

Розглянемо інформацію Державної служби статистики України, щодо характеристики масштабів фінансування екологічних проектів за рахунок власних коштів (табл. 1).

Таблиця 1

Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища

| Показник | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|
| Капітальні інвестиції всього, млн. грн. | 3080,7 | 3731,4 | 3040,7 | 2761,5 | 6451,0 | 6589,3 | 6038,8 |
| в т.ч. витрати на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення, млн. грн. | 517,0 | 809,4 | 554,2 | 498,0 | 843,6 | 635,0 | 662,1 |
| Поточні витрати на природоохоронні заходи, млн. грн. | 6610,3 | 8444,6 | 8032,7 | 10366,6 | 12039,4 | 13924,7 | 14339,1 |

Спостерігаємо досить позитивну тенденцію зростання капітальних інвестицій: протягом останніх 7 років сума капітальних вкладень на охорону навколишнього природного середовища зростає майже в два рази, а поточні витрати на природоохоронні заходи – в 2,17 рази. Зауважимо, що аналогічна інформація за 2014-15 роки не була б такою красномовною, адже країна переживає серйозні політичні та економічні потрясіння і екологічні інвестиції не є наразі першочерговими.

Наведена інформація свідчить також про те, що фінансування екологізації виробництва за рахунок власних коштів є домінуючим напрямком.

Література:

1. Реймерс Н.Ф. Экологизация. Введение в экологическую проблематику / Н.Ф. Реймерс / М.: Изд-во РОУ, 1994. – 99 с.
2. Основні шляхи екологізації сучасного виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.textreferat.com/referat-5196.html>
3. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

Проха Л.М.,
старший викладач кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

Наростаючі темпи використання природних ресурсів зумовлюють проблему раціонального використання, розширеного відтворення та охорони природних ресурсів. Негативні екологічні наслідки безгосподарського використання ресурсного потенціалу природи стають все більш відчутними.

Забруднене і деградоване довкілля справляє негативний вплив на господарську діяльність суспільства, її ефективність, функціонування біосфери загалом, продуктивність окремих природних і культурних екосистем.

Нарощування промислового виробництва без належного еколого-економічного обґрунтування призвело до посилення ресурсної напруженості, виникнення цілого ряду екологічних проблем і прогресуючого зростання факторів "екологічного ризику". Серед них – забруднення атмосферного повітря. Головними причинами, які зумовлюють забруднення атмосферного повітря, слід вважати моральне та фізично застаріле технологічне та газоочисне обладнання, а в окремих випадках – відсутність газоочистки та автоматичного контролю за приладами, низька технологічна дисципліна. Практично не діють інструменти та важелі, які б стимулювали і спонукали підприємства до впровадження екологобезпечних технологій, очисного обладнання нових поколінь [1].

Нераціональне природокористування в Україні є наслідком екстенсивного характеру розвитку економіки, невідповідності між розміщенням природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу. Тому стає особливо актуальною необхідність оптимізації природокористування, оздоровлення його стану, виявлення резервів підвищення ефективності використання природних ресурсів в країні.

В таких умовах, було розроблено принципово нову екологічну стратегію соціально-економічного розвитку країни [2]. В основу екологічної стратегії соціально-економічного розвитку держави були закладені наступні основні принципи:

- пріоритет екології над економікою;
- раціональне поєднання ринкових і державних економічних та адміністративних інструментів і важелів регулювання екологічних відносин;
- оптимальне застосування методів галузевого і територіального управління природокористуванням і охороною навколишнього природного середовища;

- розробка та застосування у практиці господарської діяльності нових еколого-економічних нормативів;

- чітке визначення основних напрямів вирішення екологічних проблем.

Екологічна стратегія зумовлює формулювання відповідної екологічної політики.

Основними напрямками еколого-економічної політики країни мають бути наступні:

- дотримання принципів раціональності та безвідходності;
- врахування вимог екологічної безпеки;
- регіональний підхід до охорони природи.

Здійснення екологічної політики доцільно провадити в декілька етапів [3].

Перший етап - виконання екологічних заходів. На першому етапі повинні виконуватись дії, направлені на виживання суспільства. Вони мають включати наступне: забезпечення населення чистою водою та чистими продуктами харчування; створення інформаційної екологічної служби.

Другий етап – вирішення проблем відходів. Цей етап включає переробку побутових відходів, переробку промислових відходів з можливою утилізацією, переробку чи захоронення ядерних та токсичних відходів. Для виконання цього етапу необхідне прийняття законодавчої бази, яка б зробила переробку відходів економічно доцільною.

Третій етап – розробка та впровадження довгострокових екологічних програм. Ці програми мають включати використання альтернативних джерел енергії, запровадження енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій у всіх галузях промисловості.

Формування і реалізація еколого-економічної політики на перспективу повинна базуватися на необхідності взаємного узгодження екологічної і економічної концепцій. Без урахування екологічного фактору не можна вирішувати проблему сталого розвитку економіки країни. Це вимагає прийняття рішень з екологічної оцінки економічної політики, тобто визначення прямих та непрямих можливих наслідків проектів, оцінку варіантів співвідношень між економічною вигодою і можливою шкодою навколишньому середовищу. Тільки такий підхід дає можливість визначити заходи щодо мінімізації негативних дій і сприяти позитивному впливу економічної політики на навколишнє середовище.

Таким чином, екологічна політика виступає необхідним двигуном, що дозволяє визначати пріоритетні напрями екологічної діяльності і формулювати конкретні екологічні цілі і задачі. Тим самим, економічна політика задає рівень екологічної відповідальності і масштаб зобов'язань по відношенню до навколишнього середовища.

Література:

1. Верещак В.С. Економіка природокористування: навчальний посібник / В.С. Верещак, Л.М. Проха, О.С. Малюк. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2009. – 64 с.
2. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
3. Економіка природокористування: навчальний посібник / [В.С. Верещак, Е.М. Мамон, К.Є. Фрідман та ін.]. – Дніпропетровськ: Журфонд, 2009. – 226 с.

СЕКЦІЯ 8

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Зелікман В.Д.,
кандидат технічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Войцехова К.К.,
студентка,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Однією з найважливіших складових, що суттєво впливає на показники діяльності та фінансовий стан підприємства, є стан його розрахунків з контрагентами, у першу чергу – з дебіторами. Оскільки у сучасних умовах діяльності вітчизняних підприємств достатньо великий відсоток суб'єктів господарювання не дотримується платіжної дисципліни належним чином, перед керівництвом підприємств постає проблема забезпечення своєчасності розрахунків з дебіторами. Це, у свою чергу, вимагає організації якісного контролю за строками погашення дебіторами своєї заборгованості перед підприємством та, відповідно, до підвищення ефективності системи обліку і аналізу дебіторської заборгованості [1]. Тому питання, пов'язані з удосконаленням обліку дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах, є своєчасними і актуальними.

Суми по розрахунках з дебіторами відображаються у розрізі синтетичних рахунків 3 класу плану рахунків бухгалтерського обліку [2]. Проте для розкриття більш детальної інформації щодо розрахунків з певним контрагентом бухгалтеру необхідно проаналізувати первинні документи, що підтверджують наявність заборгованості, журнал господарських операцій, оборотно-сальдову відомість, дані рахунків бухгалтерського обліку тощо. Це суттєво ускладнює для бухгалтера процес аналізу інформації щодо стану дебіторської заборгованості певного контрагента та знижує рівень оперативності такого аналізу, особливо на великих підприємствах [3].

Систематизація інформації щодо стану дебіторської заборгованості підприємства, підвищення її прозорості та рівня деталізації відображення розрахунків з дебіторами може бути забезпечена шляхом застосування певного

бухгалтерського реєстру, який містив би відомості про розрахунки з кожним дебітором окремо. Проте на даний час такий уніфікований документ не розроблений, і кожен бухгалтер для полегшення процесу моніторингу та аналізу дебіторської заборгованості самостійно упорядковує надану йому інформацію за власноруч створеною формою та використовує її у вигляді, незвичному та не завжди зрозумілому іншим бухгалтерам або менеджерам даного підприємства. Тому з метою полегшення відстеження заборгованості, строки оплати якої закінчуються, та вчасного списання сум безнадійних боргів, пропонується запровадити додатковий аналітичний журнал обліку дебіторської заборгованості. Розроблена форма даного журналу буде містити п'ять розділів: «Короткострокова дебіторська заборгованість», «Довгострокова дебіторська заборгованість», «Довгострокова дебіторська заборгованість, переведена у короткострокову», «Безнадійна дебіторська заборгованість» та «Розрахунок суми резерву сумнівних боргів».

У першому розділі запропонованого Журналу обліку дебіторської заборгованості «Короткострокова дебіторська заборгованість» має відображатись поточна заборгованість підприємства, погашення якої очікується протягом 12 місяців з дати балансу. У цьому розділі у табличній формі повинна бути наведена інформацію про дебітора із зазначенням документу, що підтверджує виникнення заборгованості, а також вказані сума (первісна вартість) заборгованості, дата її виникнення, критичний термін оплати та дата погашення заборгованості. Під критичним терміном оплати розуміється дата, не пізніше якої повинна бути здійснена остаточна сплата за даною заборгованістю. Крім того передбачений стовбець «Примітки», який має містити будь-яку іншу інформацію щодо певної короткострокової дебіторської заборгованості, яка є суттєвою на думку бухгалтера. Так, наприклад, якщо певна короткострокова дебіторська заборгованість була частково погашена, то у стовбці «Дата погашення» має бути вказана дата здійснення розрахунку, а у стовбці «Примітки» – сума, на яку була погашена заборгованість; після цього інформація про дану заборгованість має бути наведена у цьому ж розділі Журналу повторно з відображенням оновленої суми (з урахуванням часткового погашення), і так – до повного погашення цієї заборгованості дебітором. Розділ «Короткострокова дебіторська заборгованість» слід починати кожного місяця з нової сторінки, на початку якої вказується загальна сума залишків непогашеної дебіторської заборгованості на перше число даного місяця.

Другий розділ запропонованого Журналу обліку дебіторської заборгованості «Довгострокова дебіторська заборгованість» має аналогічну структуру, але замість критичного терміну та дати погашення у цьому розділі вказується період, протягом якого дебітор повинен погасити свою заборгованість перед підприємством. Сума, на яку певна довгострокова дебіторська заборгованість вже була частково погашена, та дата розрахунку мають бути наведені у стовбці «Примітки».

У третьому розділі запропонованого Журналу обліку дебіторської

заборгованості «Довгострокова дебіторська заборгованість, переведена у короткострокову» має відображатись інформація про ті довгострокові борги перед підприємством, які протягом звітного періоду були перекваліфіковані у короткострокові. Цей розділ також являє собою таблицю, у якій мають бути зазначені порядковий номер дебіторської заборгованості згідно відповідних записів з першого та другого розділів Журналу, а також вказані первісна вартість довгострокової дебіторської заборгованості та сума заборгованості, яка була переведена у короткострокову.

Усю необхідну інформацію щодо виникнення заборгованості та розрахунків з боржниками, яку бухгалтер повинен вносити до Журналу, він має отримувати з первинних документів: накладних, рахунків-фактур, рахунків, актів прийняття робіт або послуг, товарно-транспортних накладних, податкових накладних, виписок банку, прибуткових касових ордерів, векселів та ін.

У четвертому розділі запропонованого Журналу обліку дебіторської заборгованості «Безнадійна дебіторська заборгованість» має відображатись інформація про борги дебіторів перед підприємством, які були визнані безнадійними. У даному розділі у табличній формі за кожним дебітором мають бути зазначені підстава, згідно якої заборгованість була визнана безнадійною, дата списання боргу з балансу підприємства. У стовбці «Примітки» мають відображатись за їх наявності джерела, за рахунок яких дана списана дебіторська заборгованість повинна бути компенсована.

Останній п'ятий розділ запропонованого Журналу обліку дебіторської заборгованості «Розрахунок суми резерву сумнівних боргів» має включати три блоки, кожен з яких передбачає розрахунок резерву сумнівних боргів за певним методом: «Розрахунок суми резерву сумнівних боргів за методом абсолютної суми сумнівної заборгованості», «Розрахунок суми резерву сумнівних боргів, виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході» та «Розрахунок суми резерву сумнівних боргів, заснований на класифікації заборгованості за строками непогашення». Бухгалтер має відобразити результати розрахунків у відповідному розділі згідно методу, який прийнятий на даному підприємстві. У випадку, якщо на певному підприємстві для різних видів дебіторської заборгованості застосовуються різні методи розрахунку резерву сумнівних боргів, у п'ятому розділі запропонованого Журналу буде задіяні два або три блоки відповідно.

Таким чином, запропонована форма Журналу обліку дебіторської заборгованості міститиме у систематизованому вигляді усю необхідну інформацію щодо розрахунків підприємства з дебіторами. Це спростить процес виявлення прострочених дебіторських заборгованостей перед підприємством, що забезпечить зменшення частки неоплачених дебіторами боргів, а, отже, призведе до покращення фінансового стану вітчизняних підприємств.

Література:

1. Зелікман В.Д. Напрями удосконалення обліку та внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості підприємств / В.Д. Зелікман, Ю.А. Соніна // Наука та прогрес транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна, 2014. – Вип. 4(52). – С. 37–42.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, із змінами [Електронний ресурс] / Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [...]; Інструкція від 30.11.1999 № 291 // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page3>.
3. Сокольська Р.Б. Особливості обліку дебіторської заборгованості / Р.Б. Сокольська, В.Д. Зелікман, Т.В. Акімова // Матеріали VII-ї Міжнародної науково-практичної конференції: Черкаси, 14-16 квітня 2010 р.: У двох томах / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т; відповід. ред. В.М. Яценко. – Черкаси: ЧДТУ, 2010. – Том I. – С. 45–47.

Сокольська Р.Б.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Плетінець В.В.,
магістрант,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ ДЛЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИПЛАТ

В умовах економічної кризи, обмеженості бюджетних ресурсів, коли на бюджети всіх рівнів покладається обов'язок підвищення якості життя кожного громадянина і стабільного зростання добробуту суспільства в цілому, законне, цільове і ефективне використання бюджетних коштів та удосконалення контролю за ними, є головною запорукою подолання негативних явищ в економіці та виходу держави на кращий рівень життя, тому контроль за цільовим використанням коштів державного бюджету необхідний для вчасного виявлення та недопущення порушень і зловживань бюджетними коштами.

Окремим аспектам соціального захисту присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені та фахівці, зокрема Л. Тарасенко, О. Кочемировська, О. Пищуліна, Л. Чорний, А. Наполов, С. Винник, Н. Пилипенко, С. Горбатюк, О. Мельник, та багато інших.

Затяжна економічна криза породила чимало соціальних проблем в суспільстві, які приховують реальну небезпеку для стабільності соціальних відносин, загрозу граничної майнової поляризації громадян, поширення бідності. З-поміж усіх форм соціального захисту, які сьогодні використовуються в Україні, домінуюча роль належить пільгам і соціальним виплатам, які здебільшого є неадресними та не виконують повною мірою функцію соціального захисту й соціальної підтримки найбільш незахищених категорій населення [1].

Контроль за цільовим використанням коштів державного бюджету необхідний для вчасного виявлення та недопущення інспектором соціальної служби порушень і зловживань з боку, як заявників-одержувачів соціальної допомоги, так і решти учасників процесу призначення та виплати державної соціальної допомоги у межах чинного законодавства.

Соціальні виплати являють собою різноманітні допомоги населенню, в які входить також допомога сім'ям з дітьми. Ця допомога має на меті забезпечити належні умови утримання дитини, тобто своєчасне харчування, медичне обслуговування, комфортне проживання та розвиток дитини [2,3].

Для детальнішого контролю за цільовим, ефективним та законним використанням бюджетних коштів в контексті соціальної допомоги сім'ям з дітьми для роботи соціальних інспекторів пропонується створити електронну систему контролю за використанням коштів, які виділяються на утримання дитини, так як кошти перераховуються на карткові рахунки отримувачів, які вони відкривають при поданні заяви на отримання допомоги.

Купуючи необхідні товари або послуги для дитини, отримувач повинен фіксувати здійснені фінансові операції чеком (іншим підтверджуючим документом) або випискою з банку.

Соціальний інспектор повинен мати програмне забезпечення, в якому будуть відображені: база даних отримувачів допомоги, їх фактичні суми витрат коштів, на які цілі витрачені кошти, в якому місці здійснена покупка або послуга. Програмне забезпечення соціального інспектора має бути пов'язане з банківськими розрахунковими рахунками отримувачів, внаслідок чого соціальному інспектору буде відома інформація про здійснення витрат коштів отримувачами.

Для реалізації цього підходу пропонується впровадити документ «Звіт про контроль виплат за цільовим призначенням коштів», у якому повинні відображатися: дати здійснення витрат коштів, сума коштів всього за день, в тому числі на харчування, на ліки і необхідні засоби гігієни, на забезпечення належних умов життя (одяг, меблі, розвиваючі іграшки і т.д.), дані чеку або підтверджуючого документу здійснення операції, в кінці документу дата та підпис отримувача допомоги, який заповнював документ.

Пропонується наступна послідовність заповнення даного Звіту:

- після надходження коштів на банківську картку отримувач допомоги протягом місяця повинен витратити бюджетні кошти за цільовим призначенням;

- усі витрати коштів повинні відобразитися чеком або іншим підтверджуючим документом, де фіксується дата розрахунків та на які цілі використані певні кошти; чеки та інші розрахункові документи отримувач повинен зберігати протягом місяця (якщо чеки або інші розрахункові документи втрачають видимість, отримувач повинен зняти копію з них);

- 30 числа кожного місяця (винятком є лютий місяць, у якому за останній день приймається 27 або 28 число) отримувач повинен підрахувати за наявними чеками або іншими підтверджуючими документами суму коштів, яка повинна співпадати з сумою, призначеною отримувачу, та заповнити документ у відповідних рядках таблиці (в разі витрат коштів електронним способом отримувач повинен взяти виписку з банку);

- в кінці документу поставити дату та підпис;

- 31 числа кожного місяця (винятком є лютий місяць, у якому за останній день приймається 28 або 29 число) отримувач допомоги повинен надати документ «Звіт про контроль виплат за цільовим призначенням коштів» в Управління соціального захисту за місцем проживання.

Таким чином, введення в дію запропонованих заходів та впровадження автоматизованого контролю і наведеного облікового документу дозволить удосконалити облік та контроль матеріальної допомоги соціально незахищеним верствам населення.

Література:

1. Кочемировська О.О. Основні напрями оптимізації системи соціального захисту в Україні: аналіт. доп. / О.О. Кочемировська, О.М. Пищуліна. – К.: НІСД, 2012. – 82 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Sots_zahust-c0056.pdf
2. Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2811-12>
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо скорочення кількості документів для отримання державної допомоги при народженні дитини» від 10.10.2013 №644-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/644-18>

Безверхий К.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ЗОБОВ'ЯЗАННЯ В УКРАЇНІ

Важливість ґрунтовних знань системи оподаткування для облікових працівників не викликає сумнівів, оскільки вміння правильно сплачувати або не сплачувати податки, можливість планування та регулювання їх обсягів є одним із тих показників, який на теперішній час відрізняє висококваліфікованого спеціаліста з бухгалтерського обліку від простого обліковця.

З метою попередження розвитку ризиків нарахування, пені та штрафних санкцій, а також необґрунтованих переплат з податків та зборів, важливо чітко уявляти змістовну специфіку податкового зобов'язання [1, с. 26].

Відповідно до визначення, що наведено у великому тлумачному словнику сучасної української мови (за редакцією В. Бусел), податкове зобов'язання – загальна сума податку, нарахована платником податку за звітний період [2, с. 474].

Згідно з пп. 14.1.156 п. 14.11 ст. 14 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (надалі – ПКУ) податкове зобов'язання – сума коштів, яку платник податків, у тому числі податковий агент, повинен сплатити до відповідного бюджету як податок або збір на підставі, в порядку та строки, визначені податковим законодавством (у тому числі сума коштів, визначена платником податків у податковому векселі та не сплачена в установленій законом строк) [3].

Податковим зобов'язанням притаманний особливий характер в силу того факту, що податкове зобов'язання платника податків впливає не з договору, а з закону (ПКУ), що визначає пріоритет публічних інтересів. Як результат, сторони податкового зобов'язання є нерівноправними, держава в особі податкових органів має набагато більше можливостей для захисту своїх економічних інтересів. Разом з тим, контрактний підхід до податкових відносин заперечує односторонній характер податкового зобов'язання, що проявляється в інституціональному закріпленні не лише податкового обов'язку, а й певних прав платника податків, що дозволяє йому ефективно протидіяти неправових дій податкових органів [4, с. 53].

У формуванні та виконанні податкового зобов'язання беруть участь не тільки платник податків і податковий орган, але також податкові агенти, банки, нотаріуси та реєстратори, інші інформатори. Процесний характер податкового обов'язку, що виникає у платників податків при певних законом умовах в силу ідентифікації об'єкта оподаткування, обумовлює чітку послідовність

застосування елементів податку або умов розрахунку податкового зобов'язання [4, с. 53].

Авторську модель формування податкового зобов'язання в Україні наведено на рис. 1.

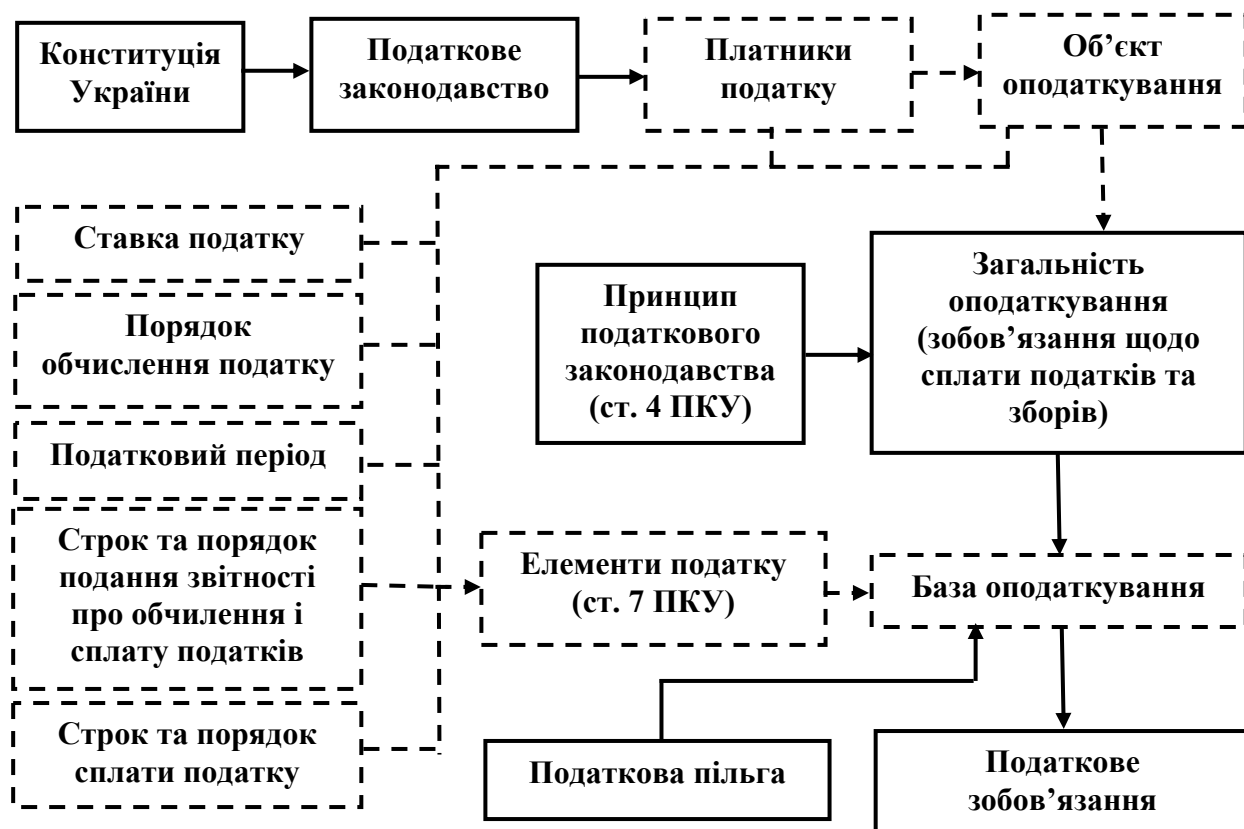


Рис. 1 – Модель формування податкового зобов'язання в Україні (Розроблено на основі досліджень А. Кобилянського [4, с. 54] та О. Цепілової [1, с. 28])

Таким чином, запропоновано авторську модель формування податкового зобов'язання в Україні, що дозволить якісніше ідентифікувати поняття «податкове зобов'язання» як відносини між державою та платником податків.

Література:

1. Цепилова Е.С. Методология и инструментарий корпоративного контроля выполнения налоговых обязательств хозяйствующими субъектами: автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук / Е. С. Цепилова. – Ростов-на-Дону, 2016. – 50 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
3. Податковий кодекс України від 02.10.2010 р. № № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1454496999294402>.

4. Кобылянский А.К. Совершенствования налогового консультирования корпоративных налогоплательщиков: дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.10 „Финансы, денежное обращение и кредит” / А.К. Кобылянский. – Ростов-на-Дону, 2015. – 163 с.

Колос І.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту, САР,
Коротченко Ю.С.,
студентка,
Національний університет харчових технологій,
м. Київ

МЕТОДИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Обґрунтування напрямів ефективного функціонування й сталого розвитку вітчизняного підприємства забезпечується достовірною й своєчасною інформацією про стан і зміни в діяльності суб'єкта господарювання, його активах, зобов'язаннях та елементах капіталу, потенційні загрози і можливості, невизначеність. Це зумовлює необхідність перегляду, активного пошуку та запровадження актуальних методів, способів, прийомів та заходів з орієнтацією на запити управлінської системи і функціональні можливості інформаційної системи підприємства. Важливого значення набувають проблеми раціональної організації обліку, зокрема, обліку витрат на виробництво, з урахуванням встановлених державою загальних правил бухгалтерського обліку, вимог чинних нормативно-правових актів та рекомендацій вітчизняних і міжнародних громадських організацій і консалтингових компаній.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні основних елементів організації обліку витрат на виробництво для виконання функцій аналізу, планування, контролю, регулювання та стимулювання діяльності підприємства харчової промисловості. В роботі використано методи семантичного і структурно-логічного аналізу, синтезу та порівняння.

В межах проведеного дослідження запропоновано авторське визначення організації бухгалтерського обліку витрат як систему елементів облікового процесу, що забезпечує отримання достовірної і достатньої інформації про виробничо-комерційну діяльність підприємства.

За результатами критичного аналізу оприлюднених праць визначено основні завдання і передумови раціональної організації обліку витрат. Так, серед завдань організації обліку виділено такі основні для організації обліку витрат на виробництво: своєчасне, повне, достовірне, безперервне відображення результатів всіх операцій щодо обліку технологічного процесу

виробництва готової продукції; обробка і систематизація даних за допомогою відповідних процедур, прийомів і способів у відповідності до вихідної інформації і норм чинного законодавства, зокрема розподіл загальновиробничих витрат і витрат на один виріб, систематизація витрат від браку і витрат на його виправлення, визначення еквівалентів одиниць готової продукції і незавершеного виробництва; отримання інформації про наявність і оцінку активів і зобов'язань, про результати виробничої діяльності (зароблено прибуток чи понесено збиток); складання фінансової, статистичної, податкової та управлінської звітності в частині витрат на виробництво на підставі обробленої інформації і передача зацікавленим особам в її використанні для аналізу, планування й прогнозування, а також контролю і регулювання діяльності суб'єкта господарювання.

Передумовами для правильної і раціональної організації бухгалтерської обліку витрат на виробництво доцільно визнати: визначення і вивчення особливостей технологічного процесу виробництва, його структури та організації; застосування норм діючого законодавства, положень та інструкцій з урахуванням особливостей технології виробництва; підбір облікового апарату і організація праці облікових працівників; організація облікового процесу, визначення переліку необхідних облікових даних і показників, а також звітних відомостей щодо понесених витрат на виробництво з виокремленням непродуктивних витрат (втрат); встановлення взаємозв'язків працівників бухгалтерії з виробничими службами і структурними підрозділами.

Питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) відповідно до законодавства та установчих документів [1, ст. 8 п. 2].

Вивчення чинних нормативно-правових актів, наукових, науково-методичних, навчально-практичних, практичних, спеціальних фахових видань дозволило виокремити такі основні складові організації обліку витрат на виробництво: документооборот і технологія обробки інформації, додаткова система рахунків і реєстрів аналітичного обліку, інвентаризація активів, система і форми управлінської звітності.

Документооборот передбачає впорядкований рух документів і виконання певних облікових процедур з моменту їх отримання (створення) до моменту передачі в архів. Для мінімізації витрат часу на опрацювання документів і оперативного їх переміщення доцільно складати графік документообороту в табличному чи схематичному вигляді, де закріплено перелік робіт з оформлення документів, надходження їх в бухгалтерію, обробку, використання для запису в облікові реєстри та передачу до архіву підприємства. Вимоги щодо порядку складання і передачі документів до бухгалтерії є обов'язковими для всіх підрозділів і служб.

Для унеможливлення витоку інформації / мінімізації промислового шпигунства, найбільш доцільним є визнання складу документів з грифом «комерційна таємниця», зокрема тих, що містять інформацію про процес

виробництва (рецептура, технологія виготовлення), процес калькулювання собівартості і методи розподілу витрат, процедуру формування ціни, процес реалізації (умови роботи з конкретним замовником і споживачем). Підприємство самостійно має визначати: перелік інформації, віднесеної до конфіденційної і таємної категорій (склад і обсяг відомостей); перелік осіб, що мають право класифікувати інформацію за режимом доступу; перелік осіб, що мають право доступу до інформації кожної з категорій; режим доступу до інформації (передбачений правовими нормами порядок одержання, використання, поширення і зберігання) колу осіб, що повинно контролювати або може отримувати певну її сукупність та систему її захисту.

Окремою проблемою для підприємств є деталізація субрахунків аналітичними рахунками третього, а, іноді, четвертого порядку та вище для забезпечення потреб управління, контролю, аналізу та формування різних форм звітності в частині розкриття доречної інформації про витрати на виробництво. Побудова Робочого плану рахунків здійснюється шляхом виділення, систематизації та упорядкування рахунків в певній системі, що дозволяє встановити необхідну основу для відображення господарських операцій підприємства. В ході виокремлення структури кожного рахунку доцільно передбачити ієрархію інформаційних даних [2]. Так, виправданим для підприємства харчової промисловості є доповнення рахунку 23 «Виробництво» субрахунками 231 «Основне виробництво» і 232 «Обслуговуюче виробництво» з подальшою їх деталізацією в розрізі елементів витрат, асортиментних груп готової продукції, аналітичний облік – за найменуванням готової продукції.

Інвентаризація полягає у перевірці і документальному підтвердженні, насамперед, наявності, стану та оцінки залишків незавершеного виробництва за рахунком 23. Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку наприкінці звітного періоду залишки незавершеного виробництва у приводяться у відповідність до їх фактичної вартості.

Серед науковців і практиків дискусійними є положення щодо формування управлінської звітності, де систематизовано певним чином інформацію про дійсні витрати на виробництво з фокусуванням на створення додаткової цінності для споживача. Розробка і активне використання системи управлінської звітності дозволяє ухвалювати раціональні управлінські рішення з орієнтацією на узгодження роботи елементів всіх підсистем функціонування підприємства щодо постійного вдосконалення, мінімізації дефектів виробництва і втрат, а також усунення дій, які не створюють додаткової цінності готовому продукту.

Таким чином, узагальнюючи вище викладене, можна зазначити: доведено доцільність постановки раціональної організації обліку витрат на виробництво з орієнтацією на задоволення потреби у достатній і достовірній інформації для аналізу, планування і прогнозування, контролю і регулювання діяльності підприємства; встановлено необхідність розробки графіку документообороту, складу документів з грифом «комерційна таємниця», Робочого плану рахунків,

системи управлінської звітності. Це сприятиме покращенню облікового процесу і підвищенню ефективності управління ним, зокрема, в частині організації обліку витрат на виробництво.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з титул. екрану.
2. Колос І.В. Особливості облікової політики для сучасного підприємства / І.В. Колос // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 2–3. – С. 41–52.

Шеховцова Д.Д.,
аспірант кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування,
Харківський державний університет харчування та торгівлі,
м. Харків

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ВИТРАТ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Умови сучасної ринкової економіки ставлять керівникам суб'єктів господарювання багато питань стосовно ефективного управління витратами. Саме сьогодні, коли у світі панує неспокій, головною дилемою в процесі ведення діяльності є факт збереження конкурентоспроможності на ринку разом зі стриманням росту витрат на фоні інфляційних процесів. Актуальними для підприємств ресторанного господарства залишаються завдання зростання ефективності виробництва страв та напівфабрикатів, економного використання ресурсів, підвищення рівня кейтерингового обслуговування замовників, попередження деструктивних явищ в операційній діяльності підприємства. Вирішити ці завдання неможливо без організації внутрішнього аудиту витрат, головна місія якого полягає в захисті інтересів широкого кола внутрішніх споживачів бухгалтерської інформації.

Аналіз літературних джерел свідчить, що існують різні думки про місце та значення внутрішнього аудиту в управлінні витратами. Але безапеляційним є твердження наукової спільноти та свідчень фахівців бухгалтерських підрозділів підприємств ресторанного господарства про підвищення рівня зацікавленості власників та керівників в отриманні професійного висновку внутрішнього аудитора щодо вірогідності управлінської облікової інформації в розрізі витрат. Внаслідок цього дії фахівців з внутрішнього аудиту витрат на підприємствах ресторанного господарства повинні бути спрямовані на:

- 1) визначення відповідності даних управлінського обліку та звітності нормативно-правовим актам та внутрішнім організаційним регламентам підприємства;
- 2) виявлення недоліків у сформованих бюджетах витрат та невідповідність статей витрат оптимальним значенням;
- 3) перевірку документації щодо витрат та втрат на підприємстві;
- 4) виявлення визнаних витрат, не підтверджених документально;
- 5) виявлення резервів зниження витрат за центрами відповідальності;
- 6) оцінку прийнятих управлінських рішень;
- 7) підготовку роз'яснень та рекомендацій, зокрема, з організації управлінського обліку витрат.

Виконати перераховані дії на підприємствах ресторанного господарства може штатний аудитор або спеціаліст служби внутрішнього аудиту, виконуючи такі основні функції, як інформаційна, контрольна, аналітична, консультаційна. Але в залежності від вимог, що висуваються до внутрішнього аудиту, перелік функцій може бути розширений і включати профілактичну, прогностичну, стимулюючу, комунікативну, регулюючу та інші функції, які будуть обов'язково прописані в організаційному внутрішньому регламенті підприємства ресторанного бізнесу.

Внутрішній аудит витрат та його елементи органічно входять до системи управління і мають безпосередній вплив на прийняття господарських рішень. Слід зазначити, що в умовах формування сучасної організаційної структури системи управління, зокрема витратами, можна спостерігати появу вектору інтеграції управлінського обліку та внутрішнього аудиту. Визначені інформаційні зв'язки управлінського обліку та внутрішнього аудиту мають безпосередній вплив на прийняття рішення, його обґрунтованість, виваженість та правомірність. Це дозволило побудувати інформаційну модель управлінського обліку та внутрішнього аудиту в контексті прийняття рішень, яка демонструє формування інформаційного забезпечення для аудиту, управлінського обліку та процесу прийняття рішення (рис. 1). Так, відповідно до запропонованої моделі, управлінський облік відповідає за формування інформації та її надання різним групам внутрішніх користувачів, в тому числі аудитору або службі внутрішнього аудиту підприємства. У свою чергу, в системі внутрішнього аудиту отримана управлінська облікова інформація трансформується, обробляється при використанні аналітичних процедур та використовується в ході аудиторських перевірок. Внутрішнім аудитором, окрім обліково-аналітичної інформації, використовується будь-яка інформація, потрібна для формування аудиторського висновку.

Таким чином, беручи до уваги потреби керівників підприємств ресторанного господарства в підтвердженні даних управлінського обліку, в отриманні рекомендацій щодо покращення результативності та ефективності роботи підприємства в цілому і окремих структурних підрозділів (зокрема, в частині формування витрат) вважаємо за доцільне організувати внутрішній

аудит витрат з метою попередження зон ризиків та ситуацій формату «упущення економічних вигід».

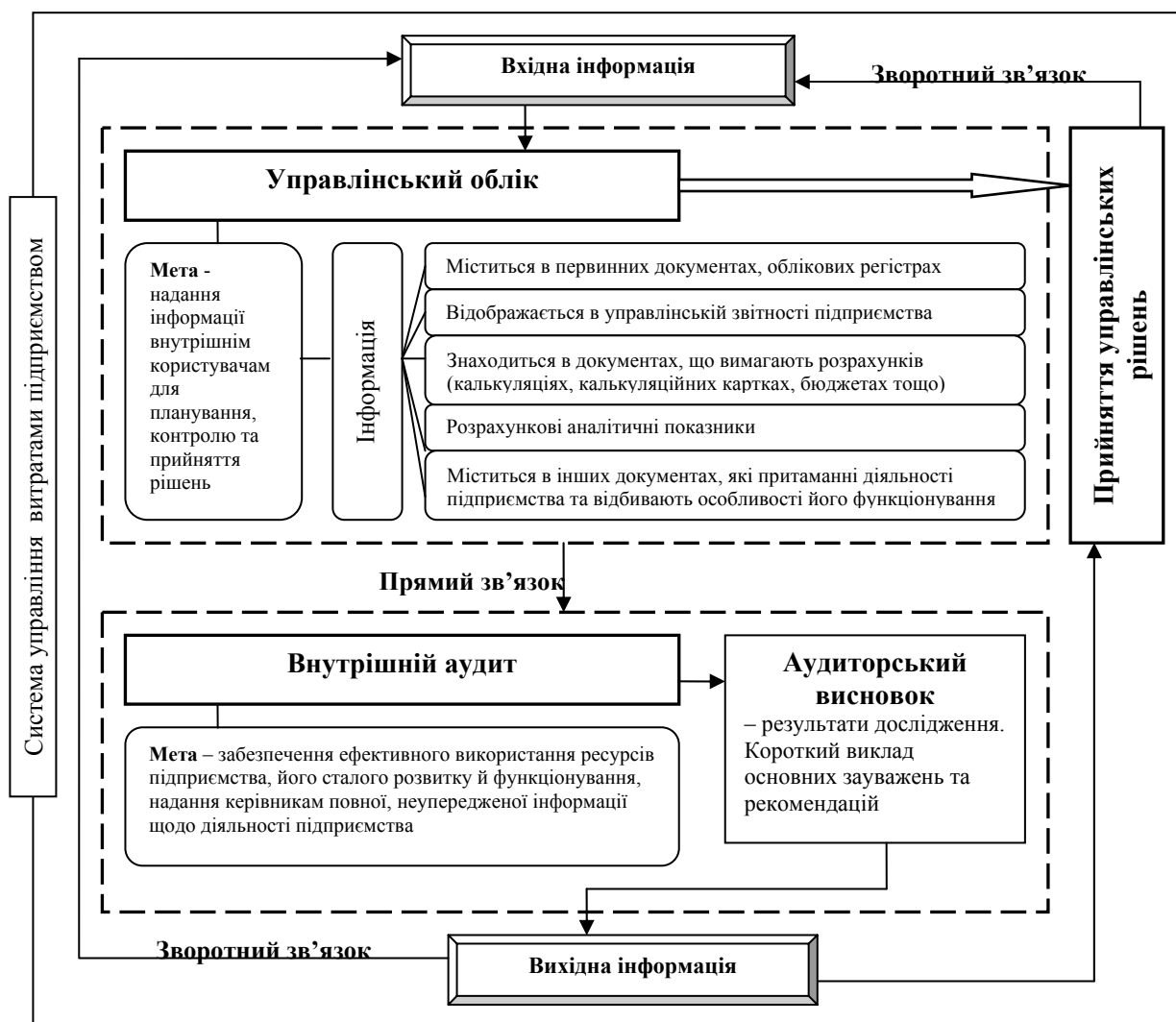


Рис. 1 – Інформаційна модель управлінського обліку та внутрішнього аудиту в контексті прийняття рішень підприємств ресторанного господарства

СЕКЦІЯ 9

ОСВІТА – НАУКА - ПІДПРИЄМСТВО

Колос І.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту, САР,
Національний університет харчових технологій,
м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ БАКАЛАВРА З ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ

Формування соціально-ринкової моделі господарювання в Україні потребує невідкладного впровадження комплексу цілеспрямованих заходів для стабілізації виробництва і досягнення економічного зростання на якісно новій основі. Одним з основних елементів системи управління діяльністю суб'єктів господарювання є бухгалтерський облік, значення якого в умовах трансформаційної економіки суттєво підвищується. Посилюється авторитет бухгалтерської професії і відповідальність фахівців-обліковців щодо надання послуг незмінно високої якості в інтересах суспільства. В умовах нинішнього спаду вітчизняної економіки підприємствам складніше знаходити джерела фінансування в наслідок скорочення банківського кредитування, що, за прогнозами експертів, призведе до більш жорстких вимог до кваліфікованих бухгалтерів.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні компетентності бакалавра спеціальності «Облік і оподаткування». В роботі використано методи семантичного і структурно-логічного аналізу, синтезу та порівняння.

International Board of Standards for Training, Performers and Instruction поняття компетентності визначається як спроможність кваліфіковано здійснювати діяльність, виконувати завдання або роботу. Поняття компетентності містить набір знань, навичок та відносин, що дають змогу особистості ефективно здійснювати діяльність або виконувати певні функції, спрямовані на набуття певних стандартів у галузі професії або виду діяльності [1]. Комітетом з питань освіти International Federation of Accountants [2] встановлено компетентність бухгалтера як здатність виконувати професійну роль з урахуванням реального робочого середовища. Водночас, розглядається два типи компетентності: 1 – діапазон результатів діяльності, які стосуються стандартів практики (функціональні, управлінські, міжособистісні); 2 – діапазон результатів діяльності, які стосуються стандартів поведінки (етичної і

професійної поведінки, виявлення доцільного скептицизму, ефективність професійного розвитку).

Активне застосування Competence-Based-Education в навчальному процесі в Україні розпочалося після приєднання до Болонської декларації й орієнтації освіти на знання, уміння і навички фахівця. Законом України «Про вищу освіту» термін компетентність закріплено як динамічна комбінація знань, вмінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, яка визначає здатність особи успішно здійснювати професійну та подальшу навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти. Можна констатувати узгодження тлумачення сутності компетентності в розглянутих джерелах.

Компетентності покладено в основу кваліфікації випускника. В світі не існує єдиної комбінації професійної компетентності. Кількість і деталізація компонентного складу може змінюватися відповідно до певних функціональних завдань і кола професійних обов'язків. В проекті TUNING: Educational Structures in Europe [3] розрізняють компетентності:

- спеціальні (фахові) – специфічні для галузі знань, спеціальності, дисципліни (нормативної, варіативної); безпосередньо пов'язані із спеціальними знаннями;
- загальні – інструментальні (когнітивні (пізнавальні) здатності, методологічні здатності, технологічні здатності та лінгвістичні здатності), міжособистісні (індивідуальні здатності типу соціальних навичок), системні (здатності, уміння та навички, що стосуються систем в цілому).

Саме в навчальних програмах важливо забезпечити поєднання і збалансованість розвитку професійної компетентності фахівця, зокрема з обліку і оподаткування.

Особливої актуальності набуває проблема формування професійної компетентності фахівців, зокрема, бакалавра з обліку і оподаткування. На кафедрі Обліку і аудиту НУХТ для встановлення переліку професійної компетентності використано методичний підхід, який передбачає послідовне взаємоузгоджене обґрунтування компетентності, компетенції та змісту умінь. Підготовка майбутніх фахівців здійснюється за професійною (загально-професійною й спеціалізовано-професійною), інструментальною, системною та міжособистісною складовими компетентності випускника.

Так, наприклад, за спеціалізовано-професійною компетентністю виділено такі компетенції:

- 1) здатність використовувати професійно-профільовані знання в сфері бухгалтерського обліку;
- 2) здатність використовувати професійно-профільовані знання в сфері оподаткування;
- 3) здатність використовувати професійно-профільовані знання в сфері економічного аналізу господарської діяльності;
- 4) здатність використовувати професійно-профільовані знання в сферах

контролю і аудиту суб'єктів господарювання.

Рівень набутої компетенції «Здатність використовувати професійно-профільовані знання в сфері бухгалтерського обліку» розкривається через зміст умінь:

- здатність проводити оцінку, класифікацію і систематизацію в бухгалтерських рахунках окремих фактів господарської діяльності, визначати їх вплив на показники бухгалтерської звітності, оформляти облікові записи в первинних документах і облікових регістрах;

- здатність застосувати основні принципи і стандарти фінансового обліку для формування облікової політики і складання фінансової звітності суб'єктів господарювання різних правових форм власності за видами економічної діяльності;

- здатність виконувати роботи з обліку наявності і руху активів, зобов'язань та капіталу суб'єктів господарювання різних правових форм власності за видами економічної діяльності і визначати результатів господарсько-фінансовою діяльності;

- здатність оцінювати ефективність різних систем обліку і розподілу витрат, здійснювати калькуляцію і аналіз собівартості продукції, приймати обґрунтовані управлінські рішення на підставі даних управлінського обліку;

- здатність складати й аналізувати фінансову звітність за національними і міжнародними стандартами;

- здатність застосувати на практиці міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності (IAS, IFRS);

- здатність використати базові теоретичні знання і практичні професійні навички в сферах фінансового і управлінського обліку для формування показників фінансової, статистичної та оперативної (управлінської) звітності;

- здатність формувати для конкретного підприємства раціональну систему організації обліку і звітності на підставі вибору ефективної облікової політики, що базується на дотриманні чинного законодавства і принципах зміцнення економіки суб'єкта господарювання.

Рівень набутої компетенції «Здатність використовувати професійно-профільовані знання в сфері оподаткування» демонструється через зміст шести умінь; рівень компоненти спеціалізовано-професійної компетенції «Здатність використовувати професійно-профільовані знання в сфері економічного аналізу господарської діяльності» проявляється через зміст десяти умінь; рівень її компетенції «Здатність використовувати професійно-профільовані знання в сферах контролю і аудиту суб'єктів господарювання» розкривається через зміст п'яти умінь.

Аналогічним чином за загально-професійною компетентністю виділено п'ять компетенцій і вісімнадцять умінь; за інструментальною компетентністю – шість компетенцій і двадцять сім умінь; за системною компетентністю – шість компетенцій і двадцять чотири умінь; за міжособистісною компетентністю –

п'ять компетенцій і двадцять дев'ять умінь.

Таким чином, узагальнюючи вище викладене, можна зазначити: доведено необхідність формування фахівця освітнього рівня бакалавр зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування» із глибоким і різноманітним діапазоном знань, умінь та навичок, які відповідають сучасній економічній ситуації.

Література:

1. Website International Board of Standards for Training, Performers and Instruction [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ibstpi.org/>.
2. Website International Federation of Accountants [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ifac.org/>.
3. Website TUNING: Educational Structures in Europe [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.unideusto.org/tuningeu/>.

Квасова Л.С.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ЕФЕКТИВНІ МЕТОДИ БІЗНЕС-НАВЧАННЯ

У черговому рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2014 – 2015, опублікованому Всесвітнім економічним форумом, Україна посідає 73-тє місце (зі 140 країн), наприклад для порівняння Польща – 41-ше.

З 12-ти факторів конкурентоспроможності як явних переваг економіки Польщі виділялися наступні: «макроекономічна стабільність», «вища освіта», «гнучкість ринку праці», «розмір ринку» і частина індикаторів, що характеризують «інноваційний потенціал». По фактору «вища освіта» по Україні слабкі сторони пов'язані саме з якістю освіти в галузі менеджменту, а також з корпоративним навчанням і підвищенням кваліфікації. Але показник України дуже високий – 30 місце (показник – 0,796) серед 140 країн світу, Польща займає 20-е (показник 0,825). Лідирують у світі Австралія 1-е (0,927) та США 5-е місце (0,890), відповідно, де ситуація з бізнес-освітою та задоволенням потреб бізнесу в управлінських кадрах в цілому досить стабільна. Програми MBA в США закінчують щорічно понад 100 тис. осіб, та й в світових рейтингах американські бізнес-школи займають провідні позиції. Незважаючи на це, критика діяльності бізнес-шкіл з боку бізнесу останнім часом незмінно посилюється, ключовими пунктами як і раніше залишаються зайвий академізм і відірваність від практики [1]. На цьому тлі потреба впровадження «технологічних інновацій» в навчальний процес в області бізнес-освіти

відчувається дуже гостро. Основні завдання використання інноваційних підходів у підготовці майбутніх українських менеджерів: скорочення термінів підготовки та мінімізація відриву від робочих процесів в компаніях, орієнтація на компетенції, а не на знання, а також підготовка управлінських команд. Не менш важливо забезпечити не тільки масовість підготовки фахівців, а й високу її якість. Для цього необхідно проводити навчання «в віддаленому режимі», безпосередньо на робочому місці, що можливо лише при використанні більш просунутих технологій дистанційного навчання через Інтернет.

Концептуальні засади того, що можна назвати «активним навчанням», були сформульовані ще на початку ХХ століття американським філософом і педагогом Джоном Дьюї (John Dewey) [2]. Він стверджував, що традиційній системі освіти, заснованій на отриманні знань, потрібно протиставити навчання «шляхом роботи, щоб нові знання витягувалися людиною з практичної діяльності та особистого досвіду. В результаті оформилися дві концепції: «піраміда навчання» (learning pyramid) і «конус досвіду Едгара Дейла» (Dale's cone of experience).

Один із таких методів активного навчання – кейс-метод. Безпосередня мета методу case-study - спільними зусиллями групи проаналізувати ситуацію - case, що виникає при конкретному положенні справ, і виробити практичне рішення; закінчення процесу – оцінка запропонованих алгоритмів і вибір кращого в контексті поставленої проблеми.

В основу професійної діяльності менеджера покладено процес пошуку й реалізації того чи іншого управлінського рішення в умовах конкретної ситуації, що характеризується специфічним сполученням факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Ключова умова якісного рішення – багатоваріантність альтернатив. Саме на опрацювання навичок прийняття рішень в умовах певного сполучення факторів зовнішнього середовища спрямовано, в більшості, застосування активних форм навчання. Засвоєння інформації та набуття вмінь (за умов правильного визначення потреб у навчанні) відбувається при залученні методів активного навчання набагато ефективніше і швидше в порівнянні з традиційними формами навчання. Це відбувається тому, що характер роботи слухачів під час участі суттєво відрізняється. В першу чергу, здійснюється ефективне поєднання теоретичної та практичної складової через синтез різних форм навчального процесу, що передбачає виконання та аналіз комплексу взаємопов'язаних завдань як з управління діяльністю віртуальних бізнесів за умов ситуативного моделювання ринкових факторів, так і відпрацювання конкретних професійних вмінь.

Аналізуючи цикл навчання Д. Колба, можна зробити висновок, що при навчанні постійно чергуються етапи «виконання» та «мислення». Навчаючись, людина переважно віддає перевагу одному, максимум двом із представлених етапів. Це означає, що ефективно навчатися, просто читаючи або вивчаючи теорію – неможливо. З іншого боку, навчання, в процесі якого нові дії виконуються без аналізу та підведення підсумків не може бути ефективним.

Тому процес навчання може початися з будь-якого етапу. Він проходить циклічно – до тих пір, поки не сформується потрібна навичка. Як тільки одна навичка опанована, мозок готовий до подальшого навчання. Саме тому, бізнес-освіта має бути орієнтована на використання активних технологій і будуватись з врахуванням попереднього досвіду різної цільової аудиторії.

Таким чином, активні форми навчання, такі як кейс-метод та тренінги є одними з потужних в системі бізнес-освіти. Ефективність засвоєння нової інформації та розвиток компетенції учасників визначається тим, що матеріал подається не тільки у відповідності до логічної структури наукового знання, а зосереджується навколо типових бізнес-потреб. Саме це сприяє формуванню цілісного погляду на бізнес – що є основною метою навчання бізнес-аудиторії.

Литература:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info#ukraine>
2. Дьюи Дж. Демократия и образование / Пер. с англ. – М.: Педагогика-пресс, 2000.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.casemethod.ru>

Савич А.В.,
старший викладач кафедри історії та українознавства,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ

ЗНАЧЕНИЕ ИСТОРИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ИНЖЕНЕРА В СОВРЕМЕННОМ СОЦИУМЕ

В современных условиях система образования претерпевает значительные изменения. Учебные заведения должны формировать умение учиться, добывать информацию, извлекать из нее необходимые знания. Процессы, происходящие в информационном обществе, тесно связаны с субъективным моментом. Все большую роль играет уровень развития информационной культуры личности и общества в целом. Проблема является актуальной, поэтому в ее решении принимают участие многие науки. Важной социально-образовательной предпосылкой информации общества в целом, и образования в частности, является распространение информационной культуры в обществе. На современном этапе развития социума информационная культура становится одним из основных показателей общей культуры личности. Формирование информационной культуры является частью профессиональной подготовки инженеров. Реалии жизни требуют находить эффективные шаги и методы,

позволяющие сформировать социально-моральный и общекультурный уровень современного специалиста. В этой связи информационная культура выступает необходимым эффективным фактором в освоении человеком культурной реальности. Подготовка инженера в ВУЗе подчинена цели формирования личности, которая способна воспринимать инновационные процессы в обществе, использовать новые технологии, осознанно адаптироваться к новым условиям жизни, уметь ориентироваться в экономической, социально-политической ситуации, сохранять свою мировоззренческую позицию.

В современных условиях, при переходе к информационному социуму, меняется набор социальных статусов индивида как специалиста и профессионала. Технический индекс информационному социуму придает высокий уровень образовательной подготовки инженера. То есть, главным средством производства становится интеллект, знания и информационная культура инженера напрямую будет связана с его личностными, гуманистическими, идеологическими ценностями, его способностью проявить высокую социальную активность, целеустремленность, способность находить оптимальные решения технических и жизненных проблем в критических и нестандартных ситуациях. Желанием достичь производственных и жизненных успехов; развить свои способности до такой самостоятельности в действиях и решениях, постоянного саморазвития; стремления быть ответственной личностью способной подчинить свои интересы, поступки, поведение законам и нормам морали своего народа, государства, вуза.

Реализация профессиональной деятельности инженера происходит в определенной социальной среде. Степень положительного или отрицательного влияния его деятельности на среду зависит от того, насколько она благополучно по своим составляющим и насколько высок уровень социального самосознания человека. Эта проблема наглядно проявляется в широком смысле – во взаимоотношении человека и природы, в узком – инженера и окружающей его среды региона. В настоящее время происходит обострение экологической ситуации. Она уникальна как по своей значимости для человека в целом, так и по характеру тех задач, которые ставит перед человечеством. При разработке дисциплин социальной направленности есть необходимость опираться на определенную систему категорий. В этой связи немаловажно раскрыть содержание понятия «историко-экологическая среда», которая формирует экологический тип мышления личности.

Под историко-экологической средой понимается совокупность естественного состояния среды, окружающей ту или иную личность, системы знаний о ней и ее развитии, мышления и поведенческой деятельности. Она общечеловечна по своему характеру и региональна, и национальна особенно. Данная категория состоит из нескольких звеньев. Они последовательно связаны и взаимозависимы. Система срабатывает лишь при наличии каждого из них. Первое звено – среда окружающая личность – объективно существующая сама природная среда, сложившаяся исторически. Второе звено – система знаний о

ней и о её развитии – складывается на основе изучения истории отечества, края, исторических дисциплин. Всякая история может выступать с экологическим индексом, поскольку затрагивает в изложении тех или иных событий взаимодействий общества и природы, человека и среды. Это звено рождения личности, воспитанной на принципах общества, в котором она живет. Третье звено – формирование мышления – складывается на основании двух первых. Это звено осознания важности и необходимости знания исторических процессов, восприятия истории как основы формирования личности, гражданских качеств, национальной гордости. Оно позволяет осознать необходимость сохранения памятников материальной и духовной культуры, природной среды обитания человечества. Четвертое звено – поведенческая деятельность – имеет смысл лишь в сумме с тремя первыми. Деятельность человека обладающего экологическим мышлением, по своей цели созидательна. Она позволяет осознать человеку (в данном случае инженеру) себя частью природы в общественном смысле. Звенья данной системы закладываются в личности поэтапно. И в этом смысле велика роль дисциплин, предметы которых выполняют эту роль.

Литература:

1. Йонас Г. Принцип ответственности. Опыт этики для технологической цивилизации / Г. Йонас. – М.: Айрис-пресс, 2004 – 408 с.
2. Урсул А.Д. Ноосферная модель науки и образования XXI века / А.Д. Урсул // Социально-политический журнал. – М., 1996. – № 4. – С. 75.
3. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Т. 1. / Х. Хекхаузен. – М.: Педагогика, 1968. – С. 257.

Нітман І.І.,
аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання,
Львівський національний університет ім. Івана Франка,
м. Львів

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ ПІДГОТОВКИ ТА ПЕРЕПІДГОТОВКИ БІЗНЕС - КАДРІВ

Соціально – економічне значення сектору малого та середнього бізнесу на сьогоднішній день є закономірним завдяки виконанню ним важливих економічних функцій в державі. Економіка багатьох розвинутих країн побудована, в першу чергу, на малому та середньому підприємстві, котре забезпечує зростання рівня ВВП, задоволення споживчих запитів населення, являється регулятором рівня здорової конкуренції в економіці.

Не менш важливим завданням МСП є можливість створення великої частини робочих місць. Залучення молодих, ініціативних кадрів в сферу малого підприємництва дає можливість не тільки зменшити рівень безробіття, але, що найважливіше, завдяки новим ідеям та технічним інноваціям сприяти економічним зрушенням на регіональних рівнях. І в цьому напрямку важливу роль відіграє держава, як базовий регулятор бізнес – середовища, оскільки саме завданням держави є створити максимально сприятливі умови для розвитку і функціонування малого та середнього підприємництва.

Для успішної діяльності сектору малого бізнесу необхідною умовою є наявність професійних кадрів, їх високий рівень підготовленості та можливість перепідготовки. Якісний трудовий потенціал для підприємства дає можливість максимально ефективно використати його для отримання позитивних результатів.

Важливу роль в удосконаленні системи підготовки та перепідготовки кадрів для малого підприємництва, підвищення їх кваліфікації та зайнятості загалом відіграло прийняття Закону України «Про зайнятість населення»¹. Цей Закон спрямований на підвищення рівня зайнятості населення, стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць, в тому числі з високим рівнем оплати праці, підтримку підприємницької діяльності та самозайнятості, а також до працевлаштування безробітних із соціально вразливих категорій громадян².

Згідно положень даного Закону, державою створюються мотиваційні механізми залучення до підприємницької діяльності молодих працівників в сільській місцевості, працевлаштування окремих категорій громадян, таких як: молодь, безробітних віком від 50 років, інвалідів, одиноких батьків, батьків, які виховують дітей до 6 років та дітей-інвалідів, а також осіб, звільнених після відбуття покарання. Для осіб, що бажають або вже займаються підприємницькою діяльністю, органами державної влади здійснюються індивідуальні або групові консультативні семінари з питань організації та ведення підприємницької діяльності. Такі консультації проводяться на державних та регіональних рівнях представниками органів державної влади, органами місцевого самоврядування, об'єднань роботодавців, профспілок, асоціацій підприємців, банків, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, фондів підтримки малого підприємництва, лізингових компаній, консультативних центрів, інших підприємств, установ та організацій, які сприяють розвитку та підтримці малого і середнього підприємництва.

В розрізі регіонів державна політика у сфері зайнятості населення реалізується через регіональні та базові центри Державної служби зайнятості.

¹ Закон України «Про зайнятість населення» Закон від 05.07.2012 № 5067-VI зі змінами і доповненнями.

² Аналітичний звіт про стан та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні за 2012-2013 роки. Режим доступу: <http://www.dkrrp.gov.ua/list/18>

Державною службою зайнятості здійснюється професійне навчання безробітних на курсах підвищення кваліфікації за напрямом основ підприємницької діяльності та організація семінарів, завдяки яким велика кількість осіб відкривають власний бізнес. У 2013 році проведено 25,4 тис. таких семінарів, участь у яких взяло 274,5 тис. осіб³. Важливо, що за рік за сприяння Державної служби зайнятості, 16,2 тис. осіб отримали одноразову допомогу по безробіттю і відкрили власну справу.

Загалом, майже у всіх регіонах України функціонують заклади, діяльність яких спрямована на працевлаштування та підтримку підприємницьких ініціатив. Особливу увагу приділяється реалізації державної Програми перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва «Українська ініціатива», згідно якої можна отримати другу вищу економічну освіту для топ – менеджерів суб'єктів підприємницької діяльності. Це широкомасштабна програма, започаткована згідно з Указом Президента України від 03.07.2000 р. № 849 «Про сприяння підготовці управлінських кадрів для сфери підприємництва», згідно якої перепідготовка спеціалістів у вищому навчальному закладі фінансується за рахунок державного бюджету в рамках державного замовлення. Впровадження Програми «Українська ініціатива» здійснюється Міністерством економічного розвитку і торгівлі України через Міжвідомчий центр з організації перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва (МЦПК) та 27 його регіональних робочих груп. Дана програма є вагомим кроком з боку держави в створенні кадрового потенціалу для малого та середнього бізнесу за напрямками «Менеджмент» та «Економіка і підприємництво», на базі якої 1500 спеціалістів з України щороку можуть підвищити свій рівень кваліфікації або пройти перепідготовку на базі 9 вищих навчальних закладів. Програма має на меті стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу шляхом виховання якісного кадрового складу.

Аналізуючи ситуацію з кадровим потенціалом для малого та середнього підприємництва в Україні станом на сьогоднішній день, можемо констатувати, що державою проводиться ряд заходів в цьому напрямку, проте все ж рівень кваліфікації підприємців в нашій державі, зайнятих у сфері бізнесу, є невисоким. У значної частини таких підприємців є відсутні спеціальні знання у сфері бізнес-освіти, а як наслідок – неефективний менеджмент знижує конкурентоспроможність бізнесу, погіршує якість його персоналу.

Проблеми у сфері підготовки кадрів для підприємництва включають:

- недостатньо розвинуту систему мульти-дисциплінарної освіти, а саме: вивчення студентами технічних спеціальностей основ підприємницької діяльності з метою активізації впровадження своїх розробок у життя;

³ Аналітичний звіт про стан та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні за 2012-2013 роки. Режим доступу: <http://www.dkrrp.gov.ua/list/18>

- відсутність механізму стимулювання підприємництва в університетах, створення бізнес-інкубаторів при навчальних закладах, заохочення студентів і випускників до роботи в МСП у вільний від навчання час;

- не налагоджена система державного інструментарію щодо підтримки тих МСП, що беруть на роботу студентів і випускників.

Незважаючи на те, що кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні є не нижчою ніж в європейських країнах, певного рівня розвитку досягають лише близько 5% від загалу. Окрім законодавчо – економічних бар'єрів для розвитку бізнесу, важливим фактором в гальмуванні даного сектору є також недостатній рівень бізнес – освіти.

На нашу думку, держава повинна створити певний механізм забезпечення зайнятості населення в сфері підприємництва, який б включав стимулювання з боку держави освітянської активності підприємств, розширення програм підготовки та перепідготовки незайнятих кадрів щодо отримання базових знань підприємницької діяльності, кооперування підприємств з навчальними закладами, а також акумулювання та перерозподіл коштів фінансових програм з метою підготовки й перепідготовки робочої сили. Дієвим також може стати створення на державному рівні відокремленого органу, спеціального агентства, яке займатиметься розробкою та реалізацією різних програм підтримки сектору малого бізнесу, в тому числі в частині підготовки та перепідготовки кадрів.

Література:

1. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/5067-17>.
2. Указ Президента України від 03.07.2000 р. №849 "Про сприяння підготовці управлінських кадрів для сфери підприємництва" про створення Програми перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва «Українська ініціатива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/849/2000>
3. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/list/18>.