

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА МІСЬКА РАДА
ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ СТАТИСТИКИ У ХАРКІВСЬКІЙ
ОБЛАСТІ
ІЗРАІЛЬСЬКИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ІНСТИТУТ (ІЗРАЇЛЬ)
АЛЬ ХАДАР ІНСТИТУТ, ОАЕ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ (М. КИЇВ)
УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЗАЛІЗНИЧНОГО
ТРАНСПОРТУ (М. ХАРКІВ)
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ (М. ОДЕСА)
ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(М. ЛУЦЬК)
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(М. МАРІУПОЛЬ)
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ» (М. ХАРКІВ)
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ (М. ХАРКІВ)**

МАТЕРІАЛИ

ІХ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«Регіональна, галузева та суб'єктна економіка України
на шляху до євроінтеграції»**

19-20 квітня 2017 р.

Частина 2

ХАРКІВ 2017

Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Регіональна, галузева та суб'єктна економіка України на шляху до євроінтеграції». Тези доповідей. Частина 2. – Харків: ХНУБА, 2017. – 328 с.

Доповіді наукової конференції містять результати досліджень відносно пріоритетності розвитку суб'єктів господарювання під впливом євроінтеграційних та глобалізаційних процесів за основними напрямками: ефективність функціонування суб'єктів національної економіки; економіка праці, соціально-трудова відносина та управління персоналом; інноваційно-інвестиційний розвиток національної економіки; економіко-правові проблеми; новітні маркетингові технології у сучасній глобальній економіці.

Роботи друкуються в авторській редакції, в збірці максимально зменшено втручання в обсяг та структуру відібраних до друку матеріалів. Редакційна колегія не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, яку надано в рукописах, а також коректність цитованості матеріалу, і залишає за собою право не розподіляти поглядів деяких авторів на ті чи інші питання, які розглянуті на конференції.

Редакційна колегія:

Калініченко Л.Л. – голова, проф., д-р екон. наук;
Пакуліна А.А. – доц., канд. екон. наук;
Смачило В.В. – проф., канд. екон. наук;
Янченко Н.В. – доц., канд. екон. наук.

Відповідальний за випуск: д-р екон. наук, проф. Калініченко Людмила Леонідівна

©Колектив авторів, 2017
© Харківський національний університет
будівництва та архітектури

SOME QUESTIONS OF INNOVATIVE CONSTRUCTION

Candidate of economic Sciences, associate professor Butenko O. P.,
associate professor Barabanov I V.
Kharkiv National University of Construction and Architecture, Ukraine

The current situation and trends of the economy in Ukraine indicate an important and complex problems caused by inefficient structure and high costs of domestic production, rising prices for basic resources. Overcoming these problems encourages businesses to seek ways and means of improving the efficiency of business. It is clear that the present investment market in Ukraine is very problematic. Therefore, the issue of innovative construction at this moment is challenging and requires a study of national and international experience. The economic crisis that took place in Ukraine in 2008-2009 showed that the construction of the industry is the first thing that shows the economic problems of the country. Investigating the development of innovative companies building complex during the crisis much attention devoted to the works of local scientists - economists, such as V. Kravchenko [1], T. P. Norkin, Z. A. Skarbut [2] and others. The idea authors is - the need to support government measures to stabilize the situation. A. Martens [3], V. Gurzhos [4], based on international experience suggested a specific path that can save the domestic construction - the construction of roads. This trend known as the name "Roosevelt's New Deal". "It creates many new jobs - to tens of thousands per billion dollars of investment. Growing incomes of employees in this industry, and hence their purchasing power. This, in turn, supports light manufacturing, agriculture, services"- explains the head "Ukravtodor" V. Hurzhos [4]. As you know "Roosevelt New Deal" also called for the development of civil construction, which included incentives and mortgage lending. Construction of an exit from the economic crisis is not possible without an innovative approach because it requires high quality, application of modern technologies.

Proposed areas of improvement innovative development of the construction industry are true and valid, but require more study, as are chronic problems that are constantly held back and now hamper the development of innovative construction.

According to the author, directions of innovative development of construction enterprises must be considered at two levels: national and industry that will create a competitive and attractive for investments industry that will provide as raising living standards and the development and growth quality and economic performance of most construction companies . Ways of finding such construction must meet economic interests and strategic objectives of the state and the enterprises themselves. Directions increase innovation development construction companies:

- transformation industry in high-tech, efficient and competitive sector, able to integrate into the world market building products and production construction materials;
- formation of the economy that has dynamic potential that can ensure the improvement of welfare and standards of living;
- effective reproduction and modernization of production
- competitiveness and, on this basis, the growth of quality indicators and improve the structural characteristics of the building complex.

As you know, the state of the construction depends not only on the level of business building complex, but also the situation in the land market and land relations, the financial markets, market design, mediation and management services, materials, equipment and technology, contracting, market for of buildings [5]. The main problem,

according to the authors, it is necessary to carry bulky and highly costly system of permits and approvals in the construction process. Thus, according to experts of the construction market in the cost of construction of 1 sq. m. estate laid 1.5-2% of the funds for approvals and permits. These costs are equivalent to the cost of design work on the stage "Project" and the cost of labor and executive design documentation. Corruption is also actively practiced at the stage of acceptance of buildings commissioned to speed up decisions on commissioning [6].

Also, according to the authors, the development of each company depends on the knowledge and skills of the manager. Construction managers must combine their educational background with real-world knowledge to oversee their teams and carry out projects. When at a construction site, project managers will be exposed to situations that they may not learn about in classrooms, and being able to make decisions and react in a timely manner will help them excel. Successful construction project managers must be able to coordinate and oversee an entire project from start to finish, while taking the appropriate precautions to minimize risks in the field and maintain the team's safety. [7].

Summarizing the above considered, we can say that successful innovation development of construction industry in Ukraine is impossible without simplification, elimination of red tape and creating a transparent mechanism for obtaining permits and approvals, both during construction and in the reception facilities.

References: 1. Kravchenko V. I. Hlobal'ni protsesy i tendentsii rozvytku ekonomiky ta finansiv Ukrainy // Elektronne naukove fakhove vydannia "Efektyvna ekonomika". – 2013. – № 3. Rezhym dostupu do zhurn. <http://www.economy.nayka.com.ua> 2. Norkina T. P., Skarbun Z. O. Udoskonalennia upravlinnia innovatsijnym rozvytkom pidprijemstv budivel'noi haluzi // Ekonomika budivnytstva i mis'koho hospodarstva. -2013 –T.9. № 1 С.55-62 3. Martens A. Dorohe bezdorizhzhia [Elektronnyj resurs] / Internet-zhurn. «Moia doroha». – Rezhym dostupu do zhurn.- <http://www.myroad.org.ua> 4. Budivnytstvo dorih pozbavyt' Ukrainu kryzy // Ekonomichna pravda [Elektronnyj resurs] / – Rezhym dostupu do zhurn.- <http://www.epravda.com.ua/news/2008/11/10/168490/> 5. Goover, Edgar M. The Location of Economic Activity / Edgar M. Goover. New York: McGraw-Hill, 1948. - 248p. 6. Olejnikov O. Perspektyvy budivel'noho rynku [Elektronnyj resurs] /Ukrains'kyj inzhenerno-tekhnichnyj tsentr // Rezhym dostupu dol. zhurn.: http://etcu.com.ua/ua/statti/perspektivi_budivelnogo_rynku.html 7. Gary Holt Construction Project Manager [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu dol. zhurn.: <http://www.forconstructionpros.com/article/10884865/skills-of-a-successful-construction-project-manager>

ISRAEL'S ECONOMY: STEADY AS SHE GOES — BUT FOR HOW LONG?

Vice-rector of administration, Jevago K.
Israel Institute of Technology

The Israeli economy turned in another solid performance in 2015. The country's Central Bureau of Statistics (CBS) published on December 31 its traditional year-end preliminary estimate of economic growth, which showed GDP expanding at 2.3% — slightly down from the 2.6% recorded in 2014.

The main driver of growth now is consumption, with household expenditures rising by 4.5% and general government expenditures by 2.8% — the latter somewhat constrained by the absence of an approved state budget for most of 2015. On the other hand, investment contributed a meager 0.6% increase, while exports declined by 3%.

This estimate is in line with the most recent hard data which, for the third quarter of 2015 as for the first half of the year, show GDP growing at an annual rate of 2.5% — as it did in 2014, for the full year and in each half measured separately. The Israeli economy seems to have settled into a groove in which — despite considerable fluctuation from quarter to quarter — 2.5% is its equilibrium growth rate. That's a rate that many developed economies, especially in Europe, would be happy to achieve; yet most Israeli economists, both in and out of government, are dissatisfied and believe a better performance is possible in 2016 and beyond.

However, there are strong headwinds preventing a significant improvement in Israel's rate of growth. The Bank of Israel's research department released on December 28 an updated economic forecast for 2016-2017, in which the central bank's economists cut their previous forecast for 2016 by half a percentage point, from 3.3% to 2.8%, citing the contraction in world trade and sluggishness in the global economy as the main factors behind this downward revision. Assuming an improvement in the world economy, the Bank of Israel expects Israeli growth to rise above 3% in 2017.

The 2016 pick-up in growth should continue, reaching 3¼ per cent in 2017-18. Support from slight budgetary easing, very low interest rates and measures to support the low-paid should continue to stimulate domestic demand and employment. However, the ongoing weakness of the international environment and the impact of exchange rate appreciation on foreign trade are projected to hold back export growth. So long as inflation remains low, an accommodative monetary policy remains appropriate to damp currency appreciation. The rise in mortgage rates induced by the macro-prudential measures adopted by the Bank of Israel to stabilise the property market is welcome. Reforms designed to increase competition in banking should be extended to other sheltered sectors (such as farming) to enhance supply and productivity and foster catch-up.

Lowering the regulatory burden on businesses by simplifying complex administrative and licensing procedures should be further promoted. With the economy close to full capacity, the mild budgetary expansion planned for 2017 should only have a small positive and temporary effect on activity without excessively reducing the budgetary leeway achieved through the consolidation of previous years. Public finances could nevertheless play a greater role in stimulating growth and making it more inclusive, by shifting the structure of spending towards boosting investment and promoting efficiency in public transport and education. Growth has recovered, largely under the impetus of domestic demand. Growth has gathered pace since 2015, as consumer spending was boosted by the strong labour market and credit conditions remained favourable. Business investment was also vigorous.

Despite the appreciation of the shekel and weak foreign demand, exports also picked up, driven by a dynamic hi-tech industry. With unemployment at a historic low level below 5%, increasing shortages of skilled labour, and a revaluation of the minimum wage that is set to continue until the end of 2017, wage increases have strengthened. Consumer prices, however, fell by 0.3% year-on-year in October 2016, because of lower import prices. There has been a slight relaxation of budgetary policy, but supply conditions need improving.

The Bank of Israel has kept its policy rate at 0.1% since March 2015. Despite intervention, the shekel appreciated by 3½ per cent in effective terms in 2016.

Notwithstanding a significant pick-up in mortgage rates, linked to the adoption of macroprudential measures, house price increases have remained strong at around 8% in recent months. The general government budget deficit, which will probably rise from 2.1% to 2.5% of GDP between 2015 and 2016, is set to reach around 3% of GDP in 2017 and 2018. According to the government's budget proposal for these two years, public spending will rise quite rapidly, especially in the areas of housing, health care and transport. There are plans to cut corporate taxes, but also to raise taxes on property investors. This limited budgetary expansion should provide only slight and temporary support to the economy.

However, to offer more lasting and significant backing for growth, and make it more inclusive, the composition of public spending would need to shift towards training for marginal groups and investment in public transport. In combination with heightened competition in sheltered sectors, these structural reforms should stimulate supply and productivity. The resilience of domestic demand should shore up the economy. Despite the appreciation of the currency and ongoing weakness of foreign demand, growth is projected to be robust in 2017 and 2018. The accommodative monetary stance and higher wages for the low-paid will bolster consumption, while investment will benefit from the launch of projects by major hi-tech firms and government measures to promote housing and transport. The current account surplus should shrink, unemployment remain low, and inflation increase steadily within the targeted range of 1-3%, driven by pay rises.

The international outlook remains fragile both at the global and regional levels due to persistent geopolitical tensions, and a weaker-than-expected external environment would undermine growth. On the other hand, if unemployment were to continue to fall and exacerbate wage pressures, domestic demand could be stronger than expected. The adoption of a budget for the two coming years further heightens budgetary risks because of the difficulties in forecasting tax revenues over a two-year timeframe.

THE HIERARCHICAL CLUSTER ANALYSIS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Professor, Doctor of Economic Sciences Nosova O. V.
Kharkiv Educational-Scientific Institute Banking University, Ukraine

The international competition intensification brings up the question of the adaptation for the global financial shocks, and the economic mechanism elaboration, stimulating the economic growth. The globalization and regionalization are related to contrary tendencies, which are popularized in the contemporary world economy. The human capital, financial resources, company mobility increase are interrelated with the following processes. The capital, labour technology, intellectual ideas globalization makes tougher the fierce competition between foreign companies and domestic firms. The free movement of goods and services, capital barriers reduction stimulates the international economic relations development, and create conditions for further gain through economies of scale. The regional competitiveness depends on their capability to maximize the limited resources in the mobile and changeable environment. The value of regional resources endowment defines the possibilities of regions to withstand the challenges of global shocks. The need for regional inequalities levels rise anticipates income per capita equalisation.

The scientists emphasize the existence of variety theories in regional economics. P. Robson argues that the branch of economic analysis that deals formally with the economics of regional international economic integration is of quite recent origin [1, p. 150]. G. Tondl considers the common macro-economic views, where regional economics explains regional inequalities [2, p. 264]. Neo-classical approach emphasizes the supply side of economics. The representatives of other economic schools in regional economics study the demand factors.

The theory of economic integration strengthens the interaction of national economies on the basis of cooperation and international division of labour, and considers it as interrelated processes. The initial integration principle suggests ensuring sustainable and secure development at the levels of national economy and the independent agents. The classical theory of international economic integration proves the basic conditions for successful integration: the closeness of the levels of the economic development. It assumes the economic internationalization of the partner-countries, and the availability of highly developed ties among the integrated countries. W. Molle underlines the dynamic interpretation of the term “economic integration” as a process whereby economic frontiers between member states are gradually eliminated with the formerly separate national economic entities gradually merging into a larger whole [3, p. 4].

The general problems of regional development relate to the lack of investments, old capital assets, and high share of unprofitable enterprises, late enterprise indebtedness, and insufficient cooperation level in the majority of East European countries. The regional economic indicators comparison is directed to determine the causes of regional disparities. The estimation of weak and strong regions is directed to define if the regions are converging or diverging. The identification, whether regions converging towards the strongest or diversion towards the weakest, is directed for elaboration the policy conclusions for their future development.

At present the complex economic modeling is dedicated the significant role in the contemporary investigations. Econometric modeling is applied as an instrument of economic analysis tendencies of the regional development. The assessment of the effectiveness of the decision making process is provided via modeling the consequences at the regional level. The economic measures define the policy suggestions for regional disparities smoothing, and stimulating the sustainable regional development.

The emergence of a global knowledge economy requires a radical transformation of innovation strategy in East European countries. Innovation is regarded as a basic driving force in the process of narrowing gaps with developing countries in global economy. Innovation is considered as important precondition towards a transition into self-sustaining innovation led- growth economy. Effective innovation system includes firms, research centers, R&D institutions which provide new goods creation, new processes and new knowledge.

The concepts of technological accumulation and creative destruction are the core of J. Schumpeterian theory. The author emphasizes the distinctness of R&D from other investments in physical or human capital. The Schumpeter’s approach provides a detailed account of the economic and institutional determinants of long-run growth; and to conceive of the possibility that growth be made sustainable in an economy with limited natural input resources.

The aim of abstract is devoted to the analysis of the impact of innovation development in Ukraine’s regions. The main goal is the definition of the causes of regional disparities’, and estimation of the role of innovation activity for regional

inequalities smoothing. The hierarchical cluster analysis for 27 Ukraine's regions is applied for identification strong and weak regions, and explaining innovation policy.

P.A. David & D. Foray argue that innovative capacity is related to great extent to the ability to both systematically combine and make new uses of existing knowledge, rather than discovering new technological principles. Thus it is not the development of new knowledge that plays a significant role in the economic processes but its combination and reorganization [4, p. 10]. M. Tripl and G. Maier identify a set of mechanisms by which star scientists may influence the innovation dynamics of their regions. These included connections to the regional academic world (academic collaborations and provisions of talent for the scientific labour market) and to the policy world (advice of policy makers) as well as differentiated typology of models of knowledge sharing with the industrial world [5, p. 6].

V. Reutov estimates the competitiveness of international regional economic systems on the basis of parameters, technique of calculation, and suggests the uniform integrated parameter of competitiveness of region [6, p. 53]. U. Polyakova, I. Babez examine the main tendencies of regional innovation systems formation and conducted the cluster analysis of Ukrainian regions in 2003. They use the following basic variables: total volume of innovation costs per one thousand employed; internal current R&D costs; the number of applied patents; the number of people involved in R&D; and the number of enterprises used innovations. The authors classify regions in 4 groups: the highest innovation activity; the high innovation activity; the average innovation activity, and the low innovation activity [7, p. 98].

The Ukraine's regional economic performance assessment includes the estimation of the significant factors influencing the existence of disproportions between the sectors. The basic problems of regional development relate to the lack of capital investments, old capital assets, and high share of unprofitable enterprises, enterprise's indebtedness, low level of innovations, and insufficient infrastructure level in Ukraine.

The assessment of Ukrainian competitiveness shows the markets concentration at national level and inadequate finance and human capital distribution in regions. The competition is still weaker at regional level. Concentration has a negative and highly significant effect on labor productivity growth. The financial shortage causes the reduction of the quantity of enterprises applied the innovations. The specific weight of such enterprises decreases from 18 percent in 2000 to 13 percent in 2008. The negative trend in financing innovation activities was strengthened under the impact of world financial crisis. I. Bulkin points out that the state didn't play a significant role in financing innovation activity during the last years, where its' share exceeded 1.7% in 2009 [8].

The level of innovative spending shrunk from the maximum spending 48, 8% in fixed prices in 2007 by 26% and 5% in current prices in 2009. The companies' own funds are considered to be the most important source in financing innovation activities. In the period of the crisis spending has decreased by 29.3% in 2008 and by 56.5% in 2009 in comparison with the 2007 level. The share of bank loans as important source for innovative spending has grown from 6% in 2000 to almost one third of total spending in 2008. One can mention the period of a credit boom in the Ukraine with lending increase from 8% in 2006 to 33% in 2008. But due to the impact of the world financial crisis the share of credit was shrinking in Ukraine with the outbreak of and also reforms in the banking sector. The share of foreign capital financing innovations rose sharply from 1% in 2008 to 19% in 2009. The national investors' share dropped down to the level of 0.4% in 2009 [9]. The World Bank data of gross capital formation

in Ukraine show decline from 18 % to 14 % of GDP in 2013 to 2014, and some increase to 15 % in 2015.

The study of empirical results of regional development shows that it isn't adequately explained by the neoclassical model due not taking into account regional specifics. The most of the literature on the convergence (divergence) is based on the analysis of cross-sectional averages or starting values for time-series data. The use of this approach does not provide the estimation of unobserved regional specific differences, and does not account the important changes during the time.

The application of hierarchical cluster analysis for 27 Ukrainian regions in 2001 to 2005 confirms the low convergence between three clusters. The innovation performance observed in Ukraine's regions is extremely diverse. The ascription of all regions to the particular cluster depends on the overall estimation of all parameters in the period from 2001 – 2005. The division into three clusters highlights the significant factors estimation influencing the existence of disproportions between the regions. The research results emphasize the existence of the dependence of regional cluster classification on the combination of industrial production index, fixed capital investment index, foreign direct investment per capita, employment of working people in regions, number of organizations, conducting R&D, and innovation costs. The analysis of role innovations in regional development results in regional classification of backward regions with low potential for innovations and developed regions with highest innovation activity.

The hierarchal cluster analysis reflects the spread in the performance between regions and the need of the specific factors assessment. The longer estimation period of research should be taken in consideration for ongoing statistical analysis. The comparison of gross value added per capita marks the significant difference between the industrialized region in the cluster 1 and the others clusters. The sufficient industrial and scientific endowment inheritance creates opportunities to exploit potentials, and to improve position in cluster 2. The regional policy for regions in cluster 3 have to be concentrated on promotion the growth of backward regions through subsidies, tax allowances, and foreign capital attraction. The research strengthens the dependence of regional cluster classification on the input factors of production combination, promoting activities in innovation development at a regional level. The estimation of weak and strong regions explains the tendency for convergence or divergence. The regional policy identification is suggested to discover the measures for inequality reduction, regional attractiveness increase, and economic growth stimulation. Our results anticipate that the special regional policy may be the effective for regional inequalities smoothing, stimulating innovation development, and the economic growth.

The regional imbalances cause the need for redistribution mechanism foundation into financing the development of depressed regions with low income per capita. The fiscal equalization could be provided until these regions could reach the level of fixed minimum income per capita. The determination of the regions, which are oriented on priority innovation development, will be directed to stimulate economic growth and smooth the regional inequalities and disparities.

Literature: 1. Robson, P. The Economics of International Integration. - Publisher: Routledge, 1998. - 352 p. 2. Tondl, G. Convergence after Divergence. Publisher, Springer Vienna, New-York, 2001. - 347 p. 3. Molle, W. The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy. Fourth Edition. -Publisher: Ashgate, 2006. - 460 p. 4. David, P.A. & Foray, D. An introduction to the economy of the knowledge society// International Social Science Journal. – Vol. 54. – Issue 171. –

March 2002. - pp. 9 – 23. 5. Trippl, M., Maier, G. Knowledge Spillover Agents and Regional Development. - Institute for Regional Development and Environment. - Vienna University.-SRE-Discussion. – No 1. – 2007. 6.Реутов, В. Міжнародна конкурентоздатність регіону: сутність, методи оцінювання// Економіка та держава. – 2006. - N 4. - pp. 52 – 54. 7.Полякова, Ю., Бабез, И. Перспективи участі регіонів України у формуванні національної інноваційної системи в умовах глобалізації// Регіональна економіка. - 2006. - N 3. - p. 96 -102. 8. Bulkin, I. Analysis of public innovation policy in Ukraine on “Financing Innovation” 2011. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://innopolicy.com.ua/wp-content/uploads/GR_financing-innovation.pdf. (10.09.11).

MODERN STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY OF AGRICULTURAL MACHINERY

Kanclerz Sikorska Małgorzata,
professor Pererva Petro
Higher School of Labour Safety Management (WSZOP), Katowice

High economic potential of the country is ensured by the large share of machinery in the structure of manufacturing industries. The level of development of the engineering industry describes the development of basic social spheres of production and services in the Sphere of social production consumes machines for agricultural production. Manufacture of machinery of various purposes deepens the division of labor, specialization of the enterprises in the production of certain components to specific machines.

Provision of agricultural enterprises of material and technical resources is one of the urgent problems in the current business environment and requires immediate action. Depends on the output of the agricultural sector from the crisis in which it is located, the proper functioning of agriculture and food security of the country. From year to year in the agricultural enterprises the number of technicians needed for the technological operations is reduced. Specific gravity equipment, which has fulfilled its physical resource increases. So, currently, according to the Ministry of agrarian policy and food of Ukraine about 90% of the capacity of the agricultural enterprises the major types of equipment has fully exhausted its technical resources.

For the 1991-2016. the level of technical equipment of agricultural enterprises with tractors and agricultural machinery has deteriorated significantly.

As of the end of 2000 they had in stock 281,7 thousand tractors, and at the end of 2016 – only 137.8 thousand units (2 times less). The Park of grain harvesters during the study period amounted to 105.3, respectively, and 36.8 thousand units, a decline of 2.8 times. If in Ukraine per 1000 ha of arable land accounted for 9 tractors in Poland – 93,3, Germany – 87,4, France – 68,7, UK and 84,7 units Grain harvester combines per 1000 hectares of grain crops in Ukraine – 4 units., and in Canada security combine harvesters is 7.6 units on 1 thousand ha, Italy and the UK – 13, in the Netherlands, 15 in France and the USA – 19, Germany – 28. According to the information presently Ukraine occupies one of last places on energy security 1 ha of arable land, the figure in 5-16 times lower than in developed countries [1].

According to calculations of scientists, for the normal reproduction of technical means agricultural enterprises should annually buy at least 8 - 10% from the existing one, but to write off – not more than 6 – 8%.

Analyzing the availability of tractors and other agricultural machines by types of farms can be noted that most of the technical tools focused on non-state agricultural enterprises. So 56.1% of tractors are in the possession of precisely such enterprises, 3.4 % – in the state agricultural enterprises, 46.9 percent – in households, in relation to harvesters, 66,2% used non-state agricultural enterprises, 3,1 % – state-owned enterprises and 28.7% of the households.

An increasing number of grain, forage and sugar beet harvesters, large capacity. In 1990, the basis of the Park of grain harvesters to Ukraine (over 70 %) were modifications of the SK-5 “Niva”, whereas the share of machinery, high-bandwidth and high-performance “don-1500” was at 5 – 6 %. However, at the beginning of 2016, the share of obsolete modifications of the SK-5 “Niva” has been reduced to 60 %, and the proportion of “don-1500” and modern modifications of grain cars domestic and foreign production increased to 40 %.

The industry agricultural machinery industry develops slowly, with symptoms of stagnation and depression. Its attractiveness for investors, especially foreign, is low. This is evidenced by the decline in production equipment. The number of basic technical equipment, decommissioned, 10 – 20 times higher than the number of purchased new. Load one reflected the tractor exceeded 100 hectares of arable land to grain - 250 hectares of early grain crops, and in some regions - 300 hectares, with annual grain losses reach 5 – 10 million tons and

a significant number of passes out of class the food in the feed. Seasonal load on the grain, forage and other equipment in farms of more than 2.5 – 3 times exceeds the standard. Low technical security leads to a stretching of the timing of agricultural activities, deterioration of their quality, a significant increase in crop losses and reduced crop yields. So, the grain yield of 100% is carried out by harvesters, but within 20 days, instead of 5 – 7.

Provide agricultural producers with material and technical resources must be directed to creation of conditions for effective agricultural production through powerful material and technical base and to allow effective reproduction of resources. For this it is necessary to form and to ensure the proper functioning of the relevant markets for inputs for agricultural production, namely: technical means, a part of which is the market for technology; means of protection of plants, organic and mineral fertilizers; fuels and lubricants; technical and technological services. Their formation is advantageously carried out on the following principles:

- improving the quality of the material and technical means that will ensure their competitiveness with imports;
- creation of conditions to ensure mutually beneficial relations between suppliers and consumers of material and technical resources and services for agricultural producers that will ensure effective functioning, both one and the other;
- formation of common information space and monitoring of material and technical resources.

Despite the deep crisis caused by the collapse of the USSR, the branch of agricultural machinery industry is gradually emerging from a long period of stagnation. This is indicated by the facts presented in the periodicals, and the growth of the needs of farmers in agricultural techniques and technology for processing industries, and services and repairs. Moreover, the domestic industry is not able yet to satisfy in full the requirements of the farmers.

Thus, if in the 90-ies there has been an overall decline in production of agricultural machinery and components, at the present time there is an increase in output of agricultural engineering.

Agricultural engineering must be tailored to the interests and needs of the farmers in full accordance with the plans of agricultural development. In General, the removal of the machine-building complex of the crisis requires the development of a national programme of development of agricultural mechanical engineering which involves the production of technological complexes of machines and equipment for agriculture, food and processing industry, bringing production of new types of final products and parts to meet the domestic needs by 70% . The possibility of the development of the agricultural machinery industry can give, the program of investments of this sector with foreign capital.

Reference: 1. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гавриць О. М., проф. Погорелова М. І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с. 2. Кобелева Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку // Т.О. Кобелева // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків, 2011.– № 26. – С. 34-43. 3.Кобелева Т.О. Методичні засади моніторингу кон'юнктури ринку асинхронних електродвигунів / Т. О. Кобелева // Управління розвитком: зб. наук. праць. – Харків : ХНЕУ. – 2011. – № 4 (101). – С. 258 – 260. 4. Гончарова Н.П. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность / Н.П.Гончарова, П.Г.Перерва, А.И.Яковлев // - К.: Наукова думка, 1989.- 176с. 5. Кобелева Т. О. Методичні засади моніторингу кон'юнктури ринку асинхронних електродвигунів / Т. О. Кобелева // Управління розвитком: зб. наук. праць. – Харків : ХНЕУ. – 2011. – № 4 (101). – С. 258 – 260. 6. Косенко О. П. Кон'юнктура технологічного ринку : оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / О. П. Косенко, Т. О. Кобелева, П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ».–Харків : НТУ «ХПІ», 2014.– №33 (1076).–С. 76 – 87. 7. Перерва П. Г. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління / П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева, В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 59 (1168). – С. 148-152. 8. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризисный менеджмент производственно-комерческой деятельности предприятий машиностроения / В.Л.Товажнянский, П.Г.Перерва, Т.А.Кобелева // Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. монография.- СПб.: Астерион, 2010.- Т.2.- п.6.2.- С. 254-264. 9. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга) / П. Г. Перерва.- Х.: Фактор, 2009.- 480 с. 10. Перерва, П.Г. Визначення ризику оцінки стану кон'юнктури вітчизняного ринку асинхронних двигунів [Текст] / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 1. — С. 79-88. 11. Перерва, П.Г. Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції , м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / Гол. ред. С.М. Ілляшенко — Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2011. — С. 161-163. 12. Погорелов М. І. Управління персоналом та економіка праці / М. І. Погорелов, П. Г. Перерва, С. М. Погорелов, О. П. Косенко та ін. // Навчальний посібник / За ред. проф. Погорелова М. І., проф. Перерви П. Г., доц. Погорелова С. М., доц. Косенко О. П. – Х.: «Щедра садиба плюс», 2015.- 521с. 13. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, П. Г. Перерва, Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, І. В. Гладенко, Т. О. Кобелева, Н. П. Ткачова / За ред. проф. Перерви П. Г. та проф. ТОВАЖНЯНСЬКОГО Л. Л. – Х.: Віровець А. П.:

Апостроф, 2012 – 704 с. 14. Погорелов И. Н. Экономика и организация труда / И. Н. Погорелов, Н. И. Погорелов, П. Г. Перерва, А. М. Колот, С. А. Мехович [Монографія].- Харьков : Фактор, 2007.- 640с. 15. Перерва П.Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. Теория и методы определения [Текст] : [монографія] / П. Г. Перерва. - Х. : Основа, 1991. - 114 с. : табл., рис. - Библиогр.: с. 138-142 (94 назв.) 16. Перерва П.Г. Проблемы совершенствования методологии определения потребности в электротехнической продукции / П.Г.Перерва, А.К.Плетников // Электротехн.пром-сть. Сер.27. Общеотраслевые вопр. электропромышленности. Экономика. Организация. Управление. Планирование и производство. Обзор.информ. - М.: Информэлектро, 1989.- 52с. 17. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / С.М.Ілляшенко, П.Г.Перерва, О.П.Косенко та ін. / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 621 с. 18. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / С.М.Ілляшенко, П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова, О.П.Косенко та ін. / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с. 19. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / Ю.С. Шипуліна, С.М.Ілляшенко, П.Г.Перерва, О.П.Косенко та ін.; за ред. к.е.н., доцента Ю.С. Шипуліної. - Суми: ТОВ "ДД "Папірус", 2012. - 458 с.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Канд. екон. наук Ангелко І.В.

*Інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»*

Як відомо, будь-яка підприємницька діяльність вважається ефективною, коли вироблений або реалізований товар (послуга), знаходить попит на ринку, а задоволення визначених потреб покупців завдяки придбанню даного товару (послуги) приносить прибуток. Для того, щоб реалізований товар (послуга), були завжди конкурентоздатними і мали попит, необхідно здійснювати низку підприємницьких рішень.

У підприємницькій діяльності одним із таких рішень є рішення стосовно збутової політики – сукупності взаємозв'язаних елементів збутової діяльності підприємства (установи, організації), спрямованих на задоволення потреб споживачів шляхом оптимального використання його збутового потенціалу та забезпечення на цій основі ефективності продажу [1, с. 16].

В економічній практиці, проблеми збутової політики підприємства прийнято вирішувати під час розробки маркетингової політики, адже саме на цьому етапі приймаються рішення стосовно вибору ринків збуту та необхідних методів і прийомів щодо його стимулювання (активізації).

Таким чином, розробка збутової політики виступає невід'ємною частиною програми маркетингу підприємства, а сам збут у системі маркетингу має велике значення, оскільки забезпечує зворотний зв'язок із ринком, надає суб'єкту господарювання інформацію про динаміку та структуру попиту, про зміни у потребах, уподобаннях і перевагах споживачів (покупців) [1, с. 16-17; 2, с. 438].

В Україні регулювання збутової політики туристичних підприємств, як і їх діяльності в цілому, здійснюється за допомогою загального та спеціального законодавства.

До норм загального законодавства регулювання туристичної діяльності належать: Конституція України; Закони України «Про захист прав споживачів»; «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України»; «Про державний кордон України»; «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»; «Про страхування»; «Про рекламу» тощо.

Правове забезпечення туристичної діяльності гарантується також Законами України «Про туризм»; «Про господарські товариства»; «Про підприємництво»; «Про режим іноземного інвестування»; Господарським кодексом України; Цивільним кодексом України тощо.

У своїй діяльності туристичні підприємства керуються нормами та положеннями Кодексу законів про працю України від 03.03.2005 року №2454-IV із змінами і доповненнями, Законом України «Про відпустки» від 15.11.1996 р. №504/96-ВР зі змінами, Законом України «Про охорону праці» №2695-XII (2695-12) ВР від 14.10.92 р. зі змінами і доповненнями.

Для визначення правових засад регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні туристичні підприємства керуються нормами Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV зі змінами.

Крім цього, будь-яке туристичне підприємство діє на основі власного Статуту, тобто певного зібрання обов'язкових правил, що регулюють його індивідуальну діяльність та взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання.

У цілому, розробка збутової політики підприємства повинна ґрунтуватися на результатах аналізу його існуючої збутової системи. Власне, сам аналіз збутової системи здійснюється за кількісними та якісними показниками (рівнем обслуговування, задоволеністю і прихильністю покупців (споживачів), результативністю комунікаційної політики, правильністю вибору сегментів ринку, результативністю роботи збутового персоналу тощо) відповідно до норм чинного законодавства.

Література: 1. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: Навч. посіб. / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – К: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с. 2. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг: Підручник. / М.П. Мальська, Н.В. Антонюк. – К., 2008. – 661 с.

ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ «ЕФЕКТ» ТА «ЕФЕКТИВНІСТЬ» РІЗНИМИ АВТОРАМИ

Канд. екон. наук, доц. Ачкасова Л.М., ст. Субіт Р.І.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Поняття ефективності охоплює різні сфери людської діяльності. В економіці категорія ефективності є однією з ключових. Адже, завдяки цьому поняттю ми маємо можливість судити про доцільність, раціональність, вигідність як окремих процесів, так і діяльності підприємства взагалі. А це, в свою чергу,

дозволяє вчасно виявляти недоліки в діяльності та приймати рішення щодо їх виправлення. Саме ефективність була першим пріоритетом управління

В загальному розумінні під ефективністю розуміють відношення результату (ефекту) до витрат, які були затрачені на його досягнення.

Проаналізуємо різні підходи щодо визначення поняття ефективності в таблиці 1.

Таблиця 1 – Підходи щодо визначення поняття «ефективність»

Дослідник	Зміст поняття	З якої точки зору
1	2	3
Е. Дж. Долан	вибір правильних цілей, на яких зосереджується вся енергія підприємства	стратегії та цілей підприємства
П. Друкер	наслідок того, що "правильно створюються потрібні речі"	управління
Д. Хан	уміння правильно робити намічене	планування
М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуорі	внутрішня ефективність, економічність, що вимірює найкраще використання ресурсів	менеджменту
Д. Шеремет, Сайфулін Р. С.	складна категорія, що характеризується результативністю роботи підприємства й рентабельністю його капіталу, ресурсів або продукції.	фінансового аналізу
Гімаді І. Е., Добродей В. В.	неоднорідне поняття, яке слід розглядати в аспектах результативності та економічності	економіки та суспільства
Мочерний С.В.	ефективність дає єдину якісно-кількісну характеристику результативності господарювання	як економічна категорія
Д. Ріккардо	відношення результату до певного виду витрат	як економічна категорія
К. Маркс	виробництво ефективне, якщо при мінімумі авансованого капіталу виробляється максимальна кількість продукту з можливо меншими витратами сил і засобів	капіталу
Пітерс Т., Харрінг-тон Дж., А. Файоль, Г. Емерсон, Ф. Тейлор, та інші	використовували цей термін у значенні результативності управління і розглядали його на макрорівні щодо дій суб'єкта управління – уряду держави	управління
К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю	зв'язок між кількістю одиниць ресурсів, які використовуються у процесі виробництва, та отриманого в результаті кількості будь-якого продукту	ефективності використання виробничих ресурсів
М.М. Караман	співвідношення отриманого результату зі всіма витратами праці і використаних коштів на його виробництво	економічної ефективності
В. Г. Андрійчук	співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, при якому отримують вартісні показники ефективності виробництва	економічної ефективності

Отже, ефективність – це важлива комплексна характеристика діяльності підприємства, яка виражається як багатостороннє співвідношення отриманих результатів зі всіма витратами праці та використаних коштів на виконання процесів.

З категорією «ефективність» дуже тісно пов'язане поняття «ефект», але їх необхідно чітко розрізняти. Ефективність – відносний показник результативності і може бути тільки позитивною величиною. Ефект – абсолютний показник

результату будь-якої дії чи діяльності. Він може бути як позитивним, так і негативним.

Розглянемо поняття «ефекту», сформульовані різними авторами, вони представлені у таблиці 2.

Таблиця 2 - Визначення поняття «ефект» різними авторами

Автор	Поняття
Сурмін Ю.П.	Ефект – результат, наслідок яких-небудь дій
Петрова І.В.	Ефект – корисний результат виражений у вартісній оцінці
Сініцина Т.А.	Ефект – це результат, наслідок яких-небудь причин, дій, господарських заходів (уведення нової техніки та інвестиційних проєктів, реалізація господарського рішення, здійснення природоохоронних заходів, проведення соціальних заходів)
Лозовський Л.Ш.	Ефект – результат, наслідок якої-небудь дії, який вимірюється в матеріальному, грошовому або соціальному вираженні як різниця між результатами і витратами, пов'язаними з отриманням цього результату

Таким чином, виходячи з понять наданих у таблиці 2, автор може трактувати ефект, як безпосередньо досягнутий або отриманий результат від здійснення певного виду діяльності, процесу, явища або будь-якої іншої взаємодії взагалі.

Література: 1. Абалонин С.М. Бізнес-план автотранспортного підприємства. / С. М Абалонин, А. Б. Пахомова - М.: Транспорт, 2004.- 52с. 2. Аксенова З.И. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных предприятий: Учебник для вузов. / Аксенова З.И. – М.: Выш. Школа . 1980. – 324 с. 3. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник./ Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 274с. 4. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов./ Г. Бирман, С. Шмидт -М.: Банки и биржи: ЮНИТИ,2007. – 219с. 5. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учебное пособие. / Бороненкова С.А. - М.: Финансы и статистика, 2001. – 344с. 6. Бромвич А.М. Анализ экономической эффективности капиталовложений. / Бромвич А.М. - М.: ИНФРА-М, 1996.-432с. 7. Воробйов Є.М. Економічна теорія в питаннях та відповідях. / Воробйов Є.М. - Харків:ТОВ»Р.И.Ф.»,2002.-640с.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА У ВИНОРОБНІЙ ГАЛУЗІ

Д-р екон. наук, проф. Балджи М.Д.
Одеський національний економічний університет

Виноробна галузь є перспективним напрямком розвитку економіки України, що обумовлено сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами і достатньою забезпеченістю трудовими та іншими ресурсами. Проте, на сьогодні стабільній та ефективній роботі виноробних підприємств перешкоджає численна кількість проблем, серед них: загальний кризовий стан економіки країни, низька забезпеченість сировиною переробних заводів, порушення паритетних взаємовідносин виробників сировини та виноробних підприємств, висока конкуренція, незахищеність вітчизняного виробника, відсутність належної

підтримки з боку держави, низька якість виробленої продукції тощо.

Виноградарство та виноробство в Україні завжди були важливою галуззю агропромислового комплексу. Займаючи незначну питому вагу в площі сільськогосподарських угідь (0,2%), ця галузь суттєво впливає на рівень соціально-економічного розвитку регіонів. Так, у 2013 році питома вага виноробної галузі у ВВП становило 0,3%. Основними виноробними районами України є південні і південно-західні регіони України: Одеська, Миколаївська та Херсонська області, Закарпаття.

Виходячи з ситуації, що склалася на ринку вина України, перспективи виробників вина в поточному році є невтішними. В додатку А подані поточна цінова кон'юнктура і прогноз світового ринку за даними Державного комітету статистики України, які свідчать про значне місце країни, як експортера пшениці, кукурудзи і ячменю. Але ж ситуація залишається нестабільною. Різкі коливання ціни, нестабільність врожаїв та недостатнє управління державою даного процесу призводить до виникнення суттєвих проблем на ринку вина.

До основних чинників, що впливають на діяльність суб'єктів відповідного господарства в останні роки відносять:

- дефіцит грошових коштів. Наслідки кризи банківської системи, за прогнозами, триватимуть упродовж поточного року. Це проявлятиметься в подорожчанні кредитних ресурсів та вирізнятиметься виваженими підходами до умов їхнього надання;

- зменшення рівня державної підтримки. Прийнятий основний фінансовий закон держави скорочує обсяги бюджетної підтримки виробництва вина та інших видів сільськогосподарської продукції;

- зменшення внутрішнього попиту на вино і виноградарську продукцію. Зростання рівня безробіття, згорання низки соціальних програм розвитку, затримки у виплатах заробітної плати негативно впливатимуть на купівельну спроможність населення.

Площа виноградних насаджень у 2014 році зменшилась на 109 тис. га, по відношенню до 1990 року, а також площа винограднику у плодоносному віці зменшилась у 2014 за цей же період на 74 тис. га, поряд з цим спостерігається подальше зменшення площ. Дана статистика негативно впливає на розвиток всієї галузі, оскільки зменшення обсягів площі приводить до зменшення врожаю, тим самим зменшує кількість виробництва вина з натуральної сировини, збільшує імпорт сировини та, що являється самим гіршим, українське вино втрачає свою ідентичність, та за висновками експертів вже більше ніж 30% вина вироблено з порошку. Проте сучасний стан виноградно-виноробної галузі характеризується не тільки скороченням площі насаджень, а й поступовим зменшенням валового збору винограду та урожайності (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка основних показників виноградарства в Україні за 2000-2014 рр.. [1]

Показники	Роки									
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2014
Валовий збір, тис. т.	14	74	43	01	60	15	69	08	22	75
Урожай-ність ц/га	1,7	5,2	4,9	9,7	0,5	8,6	6,0	0,3	5,5	5,8

Дані таблиці 1 свідчать, що валовий збір, починаючи з 2011 року, зменшується по відношенню до 2000 року на 11,3%, проте врожайність винограду має позитивну динаміку і у 2014 р., в порівнянні з 2000 р., збільшилась на 66,0%. Але у 2013 році спостерігається значне збільшення валового збору винограду. Дані свідчать про те, що виробники вийшли з малоєфективного способу виробництва винограду – просте збільшення площ, яке не давало потрібного результату, а переключилось на екстенсивний шлях, що і супроводжується збільшенням значення урожайності винограду. З наведених даних, можна спостерігати значне зменшення площ насаджень, але валовий збір збільшується, що позитивно впливає на галузь в цілому. Тому виноградарям потрібно не просто насаджувати лозу, а підтримувати існуючі насадження у плодоносному віці. Проведені дослідження вирощування виноградної лози свідчать про негативну тенденцію в кількості площ у світі та поряд з цим існує позитивна динаміка збільшення урожайності культур. Це сприятиме розвитку вітчизняної виноградарської та виноробної галузі й подальшому виходу її на світовий ринок вина.

В цілому по Україні спостерігається зменшення обсягу переробки винограду на виноматеріали за 2013-2014 рр. Негативна тенденція просліджується і в таких областях як Миколаївська, Херсонська та в Одеській та Закарпатській областях також спостерігається негативна тенденція до зменшення переробки винограду на виноматеріали. Найбільшу долю у переробці винограду на виноматеріали займає Одеська обл., яка у 2 рази перевищує аналогічний показник в Миколаївській області за аналізований період. На підприємства Одещини припадало 61,1% загального обсягу переробленого винограду, Миколаївської області – 19,5%. У 2012р. 21% від загального обсягу переробленого винограду складала власна сировина (у 2013 р. – 34%). Найменше фактично перероблено власного винограду на виноматеріали підприємства Запорізької (7,6%) та Закарпатської (11,4%) областей.

Також доцільним є розгляд переробки винограду на виноматеріали у 2012 році за регіонами (табл. 2).

Середня ціна закупівлі винограду коливалась в межах від 5661,7 грн./т в Херсонській області до 3299,9 в Одеській області. Аналіз динаміки середньої ціни за 2014-2013 рр. по Україні в цілому показує, що вона зросла на 10% (з 3305,1 грн./т до 3636,5грн./т). Це відбулося головним чином за рахунок підвищення цін на виноград у Херсонській – на 51% та Одеській – на 4% областях, У решті регіонів спостерігалось незначне зниження цін [2].

«Лєвова частина» реалізації припадає на переробні підприємства та за іншими напрямками, що негативно впливає на розвиток виноробної промисловості, оскільки саме 47,8% реалізації винограду не потрапляє виноробним підприємствам у вигляді сировини. Таким чином підприємства не в достатній мірі забезпечені сировиною, а тому і страждає якість виготовленої продукції.

Найголовніша проблема українського вина, на нашу думку, – це те, що у XXI столітті виробниками управляє не «благородні цілі», а проста нажива, тобто отримання високого прибутку будь-якими методами. Так, використовують вторинну сировину як первинну речовину, додають цукор та ароматизатори у технологічному процесі виготовлення вина.

Таблиця 2 - Переробка винограду на виноматеріали за регіонами у 2011-2012 рр. (за даними [3])

Регіони	Фактично перероблено винограду на виноматеріали				У тому числі		середня ціна закупівлі у 2014 р.
	2014	2013	у % до загального підсумку	2014р. у % до 2013р.	власно-вирощений	Закуплений	За 1 т грн.
Запорізька	-	-	-	-	-	-	-
Закарпатська	8199,6	9567,1	3,6	85,7	103,5	8094,1	3983
Миколаївська	44674,7	71251,5	19,5	62,7	4767,1	39907,6	3333,9
Одеська	139921,9	185573	61,1	75,4	26848,3	113075,6	3299,9
Херсонська	36136,9	41728,5	15,8	86,6	7457,7	28645,6	5661,7
Україна	228933,1	308120	100	74,3	39176,6	189722,9	3636,5

При цьому українське вино втрачає свою автентичність, смак та користь, тому основою стабільної роботи виноробної галузі є виробництво сировини. У сучасних умовах кризової економіки, на шляху забезпечення необхідних сировинних зон для переробної промисловості постає низка проблем економічного, управлінського, організаційного, нормативно-правового та техніко-технологічного характеру.

Таким чином, підтверджено, що виноградарська галузь України є стратегічною галуззю економіки держави і подолання існуючих проблем на ринку вина країни є цілком реальною перспективою. Завдяки цьому стане можливим виконання основного завдання вітчизняного ринку – заволодіння вагомою долею європейського ринку. Це значно підвищить репутацію України на міжнародній арені і дасть поштовх для реалізації інших стратегічних питань економіки України.

Література: 1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 2. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.od.ukrstat.gov.ua 3. Виноградно-Виноробна галузь України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurowine.com.ua/?q=node/18266> 4>. Буркинський Б.В. Экономические проблемы виноградарства и виноделия / Б.В. Буркинський. – Одесса: ИПРССИ НАН Украины, 2007. – 216 с.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В 2015 ГОДУ

Канд. экон. наук, доц. Бендерская О.Б.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

В III квартале 2016 г. российская экономика из состояния рецессии перешла в стадию стагнации. Однако подробная и точная информация для глубоких выводов будет получена только после публикации годовых отчетов

компаний. В ожидании этих данных мы сочли необходимым оценить состояние устойчивости функционирования предприятий ведущих отраслей промышленности Белгородского региона в 2015 г. Исследование проводилось по данным годовой бухгалтерской финансовой отчетности предприятий.

В качестве индикаторов устойчивости функционирования предприятий были выбраны следующие 12 показателей [1].

1. Коэффициент финансовой устойчивости (среднегодовое значение).
2. Коэффициент обеспеченности стабильными оборотными средствами (СОС) запасов (среднегодовое значение).
3. Коэффициент текущей ликвидности (среднегодовое значение).
4. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов.
5. Темп роста выручки, %.
6. Темп роста прибыли от продаж, %.
7. Темп роста чистой прибыли, %.
8. Темп роста собственного капитала, %.
9. Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %.
10. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %.
11. Рентабельность совокупных активов, %.
12. Рентабельность собственного капитала, %.

Результаты расчета показателей представлены в верхней части таблицы. Выделены лучшие значения по каждому из показателей.

Для сравнительной оценки устойчивости функционирования предприятий использована комплексная оценка (KO), рассчитанная модифицированным методом суммы баллов [2] по формуле:

$$KO_i = \frac{\sum_{j=1}^m b_{ij}}{m}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

где

$$b_{ij} = b_{\min} + \frac{a_{ij} - a_{\text{худш}j}}{a_{\text{лучш}j} - a_{\text{худш}j}} (b_{\max} - b_{\min}) \quad (2)$$

Здесь n – количество сравниваемых предприятий (в нашем случае $n = 7$); m – количество показателей (в нашем случае $m = 12$); a_{ij} – значение j -го показателя i -го предприятия; b_{ij} – балльная оценка j -го показателя i -го предприятия; $a_{\text{худш}j}$ и $a_{\text{лучш}j}$ – соответственно, худшее и лучшее среди значений j -го показателя; b_{\min} и b_{\max} – соответственно, минимальное и максимальное значения балльной оценки, которые соответствуют худшему и лучшему значениям показателей; $b_{\min} = 0$; $b_{\max} = 10$.

Значение KO (1) может варьировать от 0 до 10. Значение комплексной оценки, равное 0, означает, что оцениваемое предприятие хуже остальных предприятий по всем показателям оценки, а значение 10 – что предприятие лучше остальных по всем показателям.

Результаты расчета балльных оценок показателей и комплексных оценок предприятий приведены в нижней части таблицы. На основе значений KO определены места предприятий в рейтинге устойчивости функционирования, который представлен в последней строке таблицы.

Таблица – Показатели, сравнительная комплексная оценка и рейтинг устойчивости функционирования белгородских предприятий строительного комплекса в 2015 году

№ показателя	Значения показателей предприятий						
	ЗАО «Аэро Бел»	ОАО «Стройматериалы»	ОАО «Завод ЖБК-1»	ООО «Завод «Краск и КВИЛ»	ОАО «Белгородасбестоцемент»	ОАО «Белгород-стройдеталь»	ОАО «Белгородский абразивный завод»
1.	0,53	0,27	0,91	0,73	0,88	0,91	0,96
2.	-0,53	-3,62	2,18	1,53	1,03	2,83	1,71
3.	0,95	0,37	6,58	2,49	6,40	6,64	10,04
4.	0,27	0,33	0,13	0,29	0,42	0,23	0,30
5.	90,06	108,54	77,46	101,43	96,20	116,60	117,38
6.	77,72	95,06	57,19	0	73,00	80,82	135,98
7.	77,96	39,83	56,04	0	42,28	83,98	153,04
8.	138,76	100,54	104,52	89,16	96,82	101,86	106,32
9.	24,81	1,67	9,44	-0,27	8,76	4,62	11,71
10.	14,52	0,09	7,15	-1,78	3,35	2,35	9,01
11.	9,79	0,18	2,49	-1,19	3,82	1,18	6,71
12.	16,23	0,28	2,21	-5,73	3,29	1,21	5,89
Балльные оценки показателей:							
1.	3,73	0	9,27	6,64	8,87	9,22	10
2.	4,79	0	9,00	7,98	7,20	10	8,27
3.	0,60	0	6,43	2,19	6,24	6,48	10
4.	4,71	6,78	0	5,63	10	3,53	5,83
5.	3,16	7,79	0	6,00	4,69	9,80	10
6.	5,72	6,99	4,21	0	5,37	5,94	10
7.	5,09	2,60	3,66	0	2,76	5,49	10
8.	10	2,29	3,10	0	1,54	2,56	3,46
9.	10	0,77	3,87	0	3,60	1,95	4,78
10.	10	1,15	5,48	0	3,15	2,53	6,62
11.	10	1,25	3,35	0	4,56	2,16	7,20
12.	10	2,74	3,61	0	4,10	3,16	5,29
Комплексная оценка	6,48	2,70	4,33	2,37	5,17	5,24	7,62
Место предприятия в рейтинге	2	6	5	7	4	3	1

По данным таблицы видно, что в 2015 г. только одно предприятие, ОАО «Стройматериалы», недостаточно (только на 27 %) обеспечено стабильными (долгосрочными) источниками капитала. Два предприятия не имеют СОС и неплатежеспособны (у ЗАО «АэроБел» текущие обязательства покрываются оборотными активами на 95 %, а у ОАО «Стройматериалы» – только на 37 %).

Наибольшая обеспеченность СОС запасов отмечается у ОАО «Белгородстройдеталь». Выше нормативно установленного уровень этого показателя у пяти предприятий.

Самое платежеспособное из обследованных предприятий – ОАО «Белгородский абразивный завод» (его оборотные активы в 10,04 раза больше текущих обязательств). Еще у четырех предприятий коэффициент текущей ликвидности – выше 2.

Рост выручки в 2015 г. отмечается у четырех предприятий из семи. Самый высокий темп роста, более 117 % – у абразивного завода.

По скорости оборота совокупных активов (0,42 оборота за год) в лидеры вышло ОАО «Белгородасбестоцемент».

Прибыль от продаж и чистая прибыль выросли в 2015 г. только у ОАО «Белгородский абразивный завод» (соответственно, на 35,98 % и на 53,04 %). У пяти предприятий эти показатели снизились, а завод «Краски КВИЛ» получил убытки.

Лидером по всем показателям рентабельности стало ЗАО «АэроБел».

У двух предприятий в 2015 г. сократился собственный капитал.

Наилучшую комплексную оценку (7,62 из 10) продемонстрировало ОАО «Белгородский абразивный завод». Оно стало лидером рейтинга устойчивости функционирования по пяти из двенадцати показателей оценки. ООО «Завод «Краски КВИЛ» оказалось на последнем месте, продемонстрировав худшие значения по пяти из двенадцати показателей.

По результатам проведенного анализа выборки белгородских предприятий строительного комплекса можно сделать вывод об устойчивом функционировании большинства из них. При этом 2015-й год был достаточно сложным. В среднем по обследованной выборке замедляется оборачиваемость капитала, у большинства предприятий снижаются прибыли и уровень рентабельности, у некоторых началось сокращение собственного капитала. Однако большинство предприятий сохраняют способность к устойчивому функционированию, в первую очередь, благодаря грамотному управлению активами и капиталом: они поддерживают высокий уровень стабильных источников финансирования и обеспеченности ими производственной деятельности, а соответственно, высокий уровень платежеспособности по текущим обязательствам. Лидер рейтинга устойчивости функционирования – ОАО «Белгородский абразивный завод», и не только благодаря консервативной финансовой стратегии, которой руководство завода всегда придерживалось, но и из-за динамичного роста выручки и прибыли.

Литература: 1. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – Белгород: Изд-во БГТУ Шухова, 2013. – 440 с. 2. Бендерская О.Б. Развитие методов расчета комплексных оценок // Белгородский экономический вестник. – 2015. – № 1 (77). С. 101-108.

ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО БУДІВНИЦТВА

Асп. Береза І.В.
*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України*

Підприємства транспортного будівництва (далі ПТБ) споруджують нові залізничні колії, штучні споруди, ремонтно-будівельні, будівельно-монтажні роботи, пов'язані з відновленням, розширенням і реконструкцією основних засобів залізничного транспорту. Звідси, роль і значення функціонування підприємств транспортного будівництва визначається роллю залізничної транспортної системи в національній економіці України.

Специфіка транспортного залізничного будівництва (значна кількість відносно невеликих часто повторюваних споруд, розкиданих по всій мережі залізниць України) вимагає виняткової мобільності підприємств транспортного будівництва, що забезпечують виконання робіт у стислі терміни з використанням пересувних лінійних господарських одиниць з максимальним впровадженням прогресивних конструкцій.

Однією з нагальних проблем залізниць є дефіцит пропускної спроможності на окремих напрямках, особливо, до Одеських портів, де майже вичерпано пропускну спроможність.

Для посилення та підвищення пропускної спроможності необхідно провести заходи розвитку та модернізації інфраструктури.

Експлуатаційна довжина залізничних колій без врахування колій, розташованих на території АР Крим, складає 20969,1 км, розгорнута довжина – 28886,9 км. Протяжність колій на залізобетонних шпалах 25066,1 км, на дерев'яних шпалах – 3831,8 км, протяжність безстикової колії 21663,3 км. Повна довжина станційних колій 13841,4 км, під'їзних – 2627,9 км. Загальна кількість стрілочних переводів – 50269 комплектів; загальна кількість переїздів – 5259 од.

На залізницях України з простроченими термінами виконання модернізації та капітального ремонту експлуатується 7082,7 км, що складає 33,8% від експлуатаційної довжини головної колії.

Зниження обсягів виконання ремонтів призвело до погіршення технічного стану транспортної інфраструктури, а саме збільшення кількості та протяжності довгострокових попереджень про обмеження швидкості руху, істотного збільшення короткострокових попереджень (для виконання невідкладних ремонтних робіт, вилучення гостродефектних рейок тощо), що негативно впливає на виконання графіка руху поїздів та призводить до систематичних затримок поїздів.

На залізницях України з простроченими термінами виконання модернізації та капітального ремонту експлуатується 7082,7 км (у тому числі на напрямках курсування поїздів Інтерсіті, Інтерсіті+ протерміновано 493 км), що складає 33,8% від експлуатаційної довжини головної колії.

Заходи з оновлення верхньої будови колії, зем. полотна, пристроїв та обладнання, що були реалізовані за останні часи, не призвели до бажаного результату з задоволення вимог щодо пропускної спроможності деяких напрямків залізниць. Не досягнуто відповідності до вимог щодо швидкості вантажних перевезень. Великою проблемою є переміщення вантажних та пасажирських поїздів на загальних ділянках, що призводить до неможливості реалізації швидкісного руху через надшвидкий розлад рейко-шпальної решітки та обладнання.

Поки залишається найвищою межею швидкість пасажирських поїздів до 120-140 км на годину, що є доволі низьким показником з токи зору європейського досвіду.

Радикальним комплексним заходом, який дасть змогу залізницям зберегти передові позиції у сфері вантажних перевезень і у сфері зростаючих потреб пасажирських перевезень є, крім розділення напрямків руху вантажних і пасажирських перевезень та впровадження швидкісного руху поїздів, також і електрифікація визначених ділянок залізниць як на напрямках вантажних перевезень, так і на напрямках пасажирських перевезень, а також на виділених напрямках мережі швидкісних магістралей, що буде сприяти значному зростанню пасажирських перевезень, у тому числі за рахунок залучення пасажирів з інших видів транспорту.

Важливим напрямком діяльності ПТБ є планування виконання робіт з розділення пасажирських та вантажних напрямків руху. Це дозволить значно підвищити швидкість руху, пропускну спроможність ділянок, масу бруто вантажних поїздів тощо. Надасть змогу беззбитковому функціонуванню пасажирському сектору, покращенню його конкурентоспроможності через економії часу у подорожі, підвищенню комфорту, рівню сервісу тощо.

У вантажному напрямку реалізація намічених обсягів робіт ПТБ дозволить збільшити масу поїздів, швидкостей їх руху, показників обороту рухомого складу, зменшення його дефіциту.

Після виконання робіт з будівництва других колій на ділянці Гребінка – Полтава протягом 2017-2020 років (20 км) у 2021 році пропонується виконати роботи з їх електрифікації з орієнтовною сумою капітальних вкладень по господарству електропостачання в розмірі 35,56 млн. грн.

Укрзалізницею виконуються заходи щодо удосконалення законодавства у сфері залізничного транспорту визначені Державною цільовою програмою реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 №1390 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 26.10.2011 №1106).

Сучасний розвиток залізничного транспорту базується, в основному, на чотирьох складових: безпека руху; якість перевезень; ефективність роботи господарств залізничного транспорту; збільшення швидкості руху пасажирських та вантажних поїздів.

Важливими елементами подальшого розвитку залізничного транспорту для формування нового рівня транспортного забезпечення економіки та населення є технічне, технологічне, інформаційне переозброєння галузі, елементами чого мають бути оновлення транспортної інфраструктури, рухомого складу, енерго- та ресурсозбереження, інституційні перетворення та вдосконалення тарифно-цінової політики.

Прогнозування перевезень є важливою складовою частиною процесу управління ПТБ, що визначає перспективний розвиток їх матеріально-технічної бази, собівартість господарської діяльності, рівень доходів і рентабельність роботи ПТБ на перспективу.

Результати виробничої діяльності транспорту вимірюються об'ємом перевезень вантажів і пасажирів, а також вантажообігом і пасажирообігом. Найбільш істотними факторами, що впливають на величину вантажообігу, є валовий внутрішній продукт, обсяг виробництва основних вантажоутворюючих галузей національної економіки, дальність перевезень.

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Асп. Білоножко М.М.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Аналіз основних проблем розвитку сільського господарства України показує, що для покращення стану підприємств необхідно, в першу чергу, з максимальною віддачею використовувати наявні ресурси промислового та сільськогосподарського походження. Окрім цього, ринок сільськогосподарської продукції в Україні являється ринком вільної конкуренції, тому найбільш успішним підприємством буде те, яке має мінімально можливі витрати виробництва.

Управління витратами є важливим компонентом управлінської діяльності та основою для підвищення конкурентоздатності підприємства.

Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками). [1]

Управління витратами – це динамічний процес, який включає управлінські дії, мета яких полягає у досягненні високого економічного результату діяльності підприємства. [2]

Для формування механізму управління витратами сільськогосподарських підприємств необхідно використовувати наступні елементи: фінансово-економічні методи управління; фінансово-економічні важелі управління; правове забезпечення процесу управління; нормативне забезпечення процесу управління; інформаційне забезпечення процесів управління.

Дослідження існуючих поглядів сучасних науковців виявило, що термін «механізм» розглядається з двох позицій:

– з позиції системного підходу – як система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності;

– з позиції процесного підходу – як послідовність станів, процесів, які визначають собою якусь дію, явище; призводячи до дії систему певних ланок та елементів. Тому визначення поняття «механізм управління витратами» має наступне трактування: це система або послідовність процесів, які за допомогою сукупності способів і засобів впливають на діяльність об'єкта підприємства з метою досягнення оптимального їх розміру при максимальному значенні прибутку підприємства.

Об'єктом механізму управління витратами являються власне сукупність витрат підприємства, процес їх формування та зниження, а суб'єктом – керівники та спеціалісти підприємства які беруть участь у виконанні окремих функцій або елементів управління витратами. Метою формування ефективного механізму управління витратами є підвищення ефективності роботи підприємства на основі застосування заходів, спрямованих на економію всіх видів ресурсів та максимізацію віддачі від них, при умові збереження, або підвищення якості продукції (робіт, послуг).

Схематично представлено етапи виникнення поняття «механізм управління витратами» (рис. 1).



Рисунок 1 – Структура поняття «механізм управління витратами»

Механізм управління витратами повинен включати не тільки послідовність кроків для необхідних управлінських рішень, а й передбачає розробку методологічного апарату, формування інформаційної бази даних, розробку і оцінку напрямків зниження витрат. Важливе значення при розробці механізму управління витратами має галузева приналежність підприємства і умови функціонування конкретного підприємства, що дозволить в більшій мірі врахувати особливості управління витратами даного господарюючого суб'єкта.

Основними компонентами механізму управління витратами є принципи управління, структура, функції та методичне забезпечення механізму.

Принципи побудови механізму управління витратами визначають ключові положення, правила формування витрат. Для сільськогосподарських підприємств в процесі управління витратами доцільно дотримуватися наступних принципів:

- гнучкість механізму управління витратами;
- цільова сумісність інтересів державного регулювання;
- взаємозв'язок стратегічного та оперативного управління витратами;
- інформаційна забезпеченість.

Структура механізму управління витратами відображає базові взаємозв'язки суб'єкта і об'єкта управління. Об'єктом механізму управління витратами являються власне сукупність витрат сільськогосподарського підприємства, процес їх формування та зниження, а суб'єктом – керівники та спеціалісти підприємства які беруть участь у виконанні окремих функцій або елементів управління витратами.

Функції механізму управління витратами відбивають його основне призначення і обумовлені ступенем і характером впливу на фінансово-економічні результати діяльності підприємств за допомогою прийняття управлінських рішень.

Методичне забезпечення включає сукупність методів і процедур управління витратами. Економічна наука пропонує велику кількість різноманітних методів управління витратами, кожен з яких має як переваги так і недоліки, мають свої обмеження і умови застосування.

Отже, механізм управління витратами на сільськогосподарських підприємствах повинен охоплювати сукупність елементів, що забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень щодо формування витрат підприємства з урахуванням галузевих особливостей і умов функціонування конкретного підприємства при умови орієнтації на досягнення цілей його стратегічного розвитку.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. № 318. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19.01.2000 р. за № 27/4248 (в редакції станом на 27.06.2013 р.). 2. Давидович І.Є. Управління витратами: Навч. пос. / І.Є. Давидович – К.: Центр учбової літератури, 2008 – 320 с.

ПУТИ ДЕТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Канд. экон. наук, доц. Благая В.В.,
ст. гр. 2ЭП Хорова М.А., Пурдя К.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В какой бы стране мы не находились, со свободной хозяйственной деятельностью или нет, мы всегда будем сталкиваться с понятием «теневая экономика». Она может быть разной по размеру, как в глобальном смысле, так и в локальном, но ни одна страна в мире не поборолa её совсем. Теневая экономика очень схожа с преступностью, масштабы происшествия уменьшить можно, но ликвидировать полностью – вовсе нереально. Теневую экономику можно называть разными словами: незаконная, нелегальная, скрытая – но суть явления от названия не меняется.

Теневая экономика подразумевает под собой скрытие доходов, неуплату налогов, контрабанду, наркобизнес, фиктивные финансовые операции и др. Доходы от таких видов деятельности действительно велики, владельцы их имеют сверхприбыли, но даже правоохранительные органы не в силах выявить реальные размеры доходов контрабандистов и других людей из этой сферы.

Обычно, такие понятия как «теневая экономика» и «теневая политика» стоят близко. Часто механизм тенизации представлен переходом из экономической в политическую сферу. Однако в отличие от экономической науки, в которой термин «теневая экономика» широко используется, в политологии понятие «теневогой политики» используется значительно реже. По этой причине отсутствует его четкая дефиниция. Чаще всего теневые действия в политике интерпретируются через экономические, либо криминологические причины.

В первом случае теневые отношения в политике рассматриваются как производные от аналогичных отношений в сфере экономики. Во втором – делается акцент на несоответствии деятельности политических и неполитических субъектов правовым нормам и законам, принятым в данном обществе.

Тенизация различных общественных сфер является взаимосвязанной и взаимообусловленной, при этом тенизация экономики выступает предпосылкой для тенизации политической системы общества.

Объем по истине велик. Его весомость в структуре реальной экономики составляет от 30 до 50 % (разные оценки), а в некоторых отраслях хозяйства и больше. Здесь мы можем наблюдать не особо приемлемую картину, ведь те средства, которые идут в карман не честным на руку людям, могли бы идти на развитие сферы образования, науки, здравоохранения. А на сегодняшний день доля финансирования этих сфер – катастрофически мала.

Наиболее коррумпированными являются учреждения и организации полиции, таможни, фискальной службы.

Мы можем находить коррупцию совершенно во всем, что происходит на сегодняшний момент у нас в стране. Если сравнить цены на продукты питания, предметы первой необходимости с официальными размерами оплаты труда, то всё становится на свои места. Ведь только на доходы от заработной платы выжить нереально. Отсюда и появляется коррупция, с которой на сегодняшний момент борются, но безуспешно. Побороть её всё равно полностью не удастся, но наше правительство хочет свести к минимуму.

Все мы знаем о сознательно заниженных размерах зарплаты работников на предприятии, о работающих без занесения стажа в трудовую книжку и начислений на пенсию, но получающих значительно больший оклад по сравнению с другими работниками, работающими в той же отрасли, но официально. Всё это делается руководством сознательно, для уменьшения размеров уплаты налогов.

Часть домохозяйств может превратиться в теневую экономическую деятельность, она в нашем понимании может называться не налогооблагаемой, но является легальной, создается в собственном доме, но с которой не платятся налоги. Определение этой границы нужно не столько для того, чтобы узнать, существует или нет, не налогооблагаемая экономика, сколько для определения наличия или отсутствия угрозы безопасности страны. Учитывая это можно констатировать, что масштабы теневого сектора экономики обусловлены не только криминальными причинами, а и экономическими. При этом фактор налогообложения и, как следствие его действия, явление уклонения от уплаты налогов является одним из основных. Это совершенно понятно и очевидно, если вспомнить фундаментальные постулаты экономической теории.

Рост налогов приводит к уменьшению оптимального выпуска производства и к неэффективному размещению экономических ресурсов. Величина этого уменьшения является избыточным налоговым бременем для экономики, компенсировать который может государство через эффективное предоставление общественных услуг. При этом косвенно искажающий эффект налогов проявляется в их влиянии на производственные, потребительские решения, а также на стимулы экономических агентов.

Классические подходы к оценке некомпенсированных потерь налогообложения, которые были начаты А. Харбергером, сегодня существенно распространены, поскольку считается, что деструктивное влияние налогообложения обусловлено не только потерей прибыли, но и уклонением от уплаты налогов.

Всем давно известно, что теневая экономика так же разрушает экономическую систему страны.

Усиление борьбы с коррупцией – решение проблем минимизации коррупционных проявлений требует установления жесткого контроля за выполнением антикоррупционных программ и решений во всех звеньях государственного аппарата; создание надежного организационно-правового

механизма, контроль за финансовой деятельностью правоохранительных органов и судов; осуществление тотальной ревизии нормативно-правовых актов министерств, ведомств, органов местной власти в соответствии с Конституцией Украины и антикоррупционных законов Украины. Параллельно с действиями правоохранительных органов по предупреждению и преодолению коррупции нужно развивать и усиливать уровень общественного контроля за деятельностью должностных лиц с широким привлечением общественности.

Относительно скрытой экономики, к которой относится легальная, но официально не зафиксированная, то здесь существует возможность ускоренного накопления капитала в целях ведения скрытого бизнеса, поэтому политика в области безопасности этой страны, во-первых, должно направляться не на запреты и ограничения, а на реформирование налоговой системы с целью создания более выгодных условий для легальной экономики. А во-вторых, с целью детенизации скрытой экономики как части теневой экономики необходимо последовательно реформировать систему социальной защиты населения, чтобы его гарантированный уровень напрямую зависел от взносов работников и предпринимателей на личные пенсионные счета и счета медицинского страхования.

Во всех странах есть теневая экономика. У кого-то это проявляется больше, у кого-то меньше, но суть остаётся всё той же. Теневая экономика – это плохое явление для экономики страны, ведь те средства, которые идут не в то русло, могли бы идти на развитие различных сфер хозяйственной деятельности. Из-за этого, по-нашему мнению, наша страна не выходит на передовые позиции, хотя имеет для этого все возможности.

Полностью устранить теневую экономику невозможно, ведь во главе этого явления стоит никто иной, как наше правительство. Теневую экономику можно уменьшить лишь сменив людей, которые уже попались на этом, применив жестокие меры наказания.

Украинское правительство предпринимает попытки устранения одной из видов теневой экономики, которая на сегодняшний день наиболее распространена, это получение взятки - статья 368 Уголовного кодекса Украины. Попытки есть, но всё же сейчас они имеют не достаточно сильное влияние на сознание людей, потому что люди всё равно занимаются этим. Нужно применять более жесточенные меры, для того чтобы люди перестали заниматься нелегальным бизнесом.

Сократив теневую экономику до 10-15% уровень нашей жизни значительно повысится. Станут повышаться заработная плата, пенсии, люди начнут жить, а не выживать. Люди будут поддерживать правительство, а не жаловаться на него.

Средства, которые находятся внутри государства необходимо направить в первую очередь в сферу науки и образования, ведь тогда будут возможности разработки и реализации инноваций в различных отраслях экономики.

Только после того, как начнутся улучшения, Украина выйдет на передовые позиции, ведь для этого имеется уникальный ресурсный потенциал. Только когда все инновации будут доступны каждому человеку вне зависимости от его статуса, страна начнёт процветать. На сегодняшний момент сложилась ситуация, когда размер контрабанды превышает размер бюджета страны. Официальные данные про размер теневой экономики не соответствуют действительности. Вывести из тени экономику – задача по важности номер один, так как это мощный резерв роста ВВП страны. Детенизация возможна в том случае, если будут снижены

налоги и произойдет дерегуляция бизнеса. Однако необходимо отметить, что процесс детенизации очень длительный и растянут во времени, бизнесу необходимо привыкнуть к новым условиям. Налоговые реформы могут быть успешными только по истечении длительного времени, причем начать необходимо с реформы налоговой службы.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ УКРАИНЫ

Канд. экон. наук, доц. Благая В.В.,
ст. гр. ЗЭП Ивашко Д.Н., Демченко Ю.С.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Сегодня туризм является сильной мировой индустрией. За быстрые темпы роста он известен экономическим феноменом столетия. В некоторых территориях туризм играет большую роль в формировании ВВП, создании дополнительных рабочих мест, обеспечении занятости. Туризм оказывает большое воздействие на такие ключевые ветви экономики как транспорт, связь, строительство, сельское хозяйство, то есть выступает необыкновенным катализатором социально-экономического развития. Туризм является значительным фактором обеспечения конкурентоспособности территории в целом и ее отдельных стран, то есть региональных и локальных туристических ветвей.

Важную роль в решении социальных проблем государства играет развитие туризма. В многочисленных государствах мира собственно за счет туризма удерживается высокий уровень существования жителей, формируются предпосылки усовершенствования платежного баланса государства. Формирование сферы туризма способствует увеличению степени образования, совершенствованию системы медицинского сервиса жителей, внедрению новых средств распространения информации. Индустрия путешествий напрямую воздействует на общественную, культурную и финансовую жизнедеятельность страны.

Туризм - одна из самых фаворитных форм интенсивного отдыха планеты. Ежегодно десятки миллионов жителей нашей страны, путешествуя знакомятся с культурными достопримечательностями различных стран и народов.

Туризм - самая быстрорастущая отрасль в мире, фактор экономического и культурного развития, соблюдения прав человека и основных свобод без различия в расе, языке и религии. Туризм – является экономическим источником для создания новых рабочих мест, развития инфраструктуры промышленности, а так же получения прибыли.

Весомой структурной составляющей и материальной основой туризма в Украине считается рекреационно – туристический комплекс, для которого существуют необходимые природные условия, историко – культурные, трудовые и материальные ресурсы. Территория Украины владеет неповторимыми предпосылками формирования рекреационно-туристического комплекса. Это, прежде всего, комплекс физико-географических, гидрологических, структурно-геологических и остальных характеристик, что и обусловило создание значительного количества почти всех видов естественных ресурсов. Однако, имеющиеся природно-рекреационные ресурсы еще не гарантируют

безусловный успех формирования рынка туристической деятельности. Определяющим фактором является социальное – экономическое развитие, в частности, туристической инфраструктуры и подобающе сформированного экономико-правового механизма в стране.

Приоритетным направлением развития рекреационно-туристического комплекса национальной экономики и культуры Украины является престиж страны, социально – экономическое развитие регионов, сохранение историко – культурного наследия. Наша страна имеет все объективные предпосылки для формирования рынка туристической деятельности: особенности географического положения и рельефа, благоприятный климат, богатство природного, историко-культурного и туристско-рекреационного потенциалов. Правительство должно способствовать развитию туризма, оптимальному применению и сохранению туристических ресурсов. На данный момент рекреационно-туристический комплекс реализует собственные способности на треть. Это обосновано рядом обстоятельств, среди которых: нерешенность вопросов приватизации территории и охраны частного капитала; недостаточная государственная поддержка субъектов муниципального предпринимательства; отсутствие системы регулирования внешнеэкономической работы в области услуг; недостаточное кадровое обеспечение сферы туризма и тому подобное. Пока в украинском туризме доминируют чисто коммерческие учреждения, которые не соответствуют экономическим возможностям государства: выездной туризм сопровождается вывозом из Украины миллионов долларов ежегодно, что не компенсируется въездным туризмом.

Факторами негативной ситуации на сегодняшнем внутреннем рынке туристических услуг в Украине является их недостаток и невысокое качество. В нынешних обстоятельствах не более 8% трудящегося населения смогут претендовать на обслуживание высокого качества, в том числе и в туризме. На развитие туризма в мире оказывают влияние научно-технический прогресс, повышение качества жизни населения, увеличение продолжительности свободного времени, отпусков, экономическая и политическая стабильность и ряд других факторов. Для становления въездного туризма в Украине есть конкретные очень подходящие виды: общительность для массового туризма, большой естественный и культурный потенциал, привлекательный, окончательно не поделенный и очень перспективный рынок.

Политическая стабильность в Украине и мире массово влияет на будущее перспективное развитие туризма. Туризм может развиваться только в мирных условиях. Припятствуют развитию такие показатели как: спады в экономике и гражданские разногласия, войны, депрессии. Боязнь путешественника за собственную безопасность - значительный подавляющий фактор при выборе поездки. Турист обязан быть убежден в собственной защищенности в период путешествия. Вследствие этого развитие туризма побуждает государство развивать область здоровья и безопасности общества.

Стратегической целью становления туристической промышленности Украины считается выход ее на мировой уровень туристских услуг. В мировой практике туризм играет существенную роль в обеспечении развития социально-экономических процессов в стране и считается важным элементом ее общей стратегии. Значимая роль туризма содержится в развитии внешней деятельности - это одно из направлений участия Украины в интернациональном разделении труда, как фактор становления внешней торговли, как один

из элементов, формирующих имидж страны в денежных и политических кругах мира.

Последние несколько лет в мире ускоренными темпами развивается деловой туризм, так как он считается более выгодным и имеет огромное значение для принимающей страны с финансовой точки зрения. Деловой туризм - это поездки, производимые с целью участия в конгрессах, собраниях, семинарах и прочих важных событиях. Организация деловых путешествий - довольно трудное дело. Но уже немало украинских компаний занимаются данным делом. Растет их профессионализм, нарабатывается опыт. Данный факт совместно с ростом интернациональных контактов отечественных предпринимателей дает надежду на настоящее становление данного вида туризма уже в недалеком будущем.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Канд. екон. наук, доц. Благой В.В., ст. гр. ЕП – 11 Константинова К.Г.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

М'ясопереробна галузь аграрного сектора являє собою складну виробничо-економічну систему, що формується під впливом політичних, економічних, соціальних, демографічних, організаційно-правових, науково-технічних та природних чинників.

Виробництво м'ясопродуктів у різних країнах світу завжди було і залишається одним із пріоритетних напрямів забезпечення продовольчого ринку. Ситуація на ринку м'яса та м'ясопродуктів постійно відстежується й аналізується, оскільки завжди є актуальною. Сутність м'ясопереробної галузі полягає у збалансованому та взаємопов'язаному функціонуванні різних галузей системи виробництва, переробки та реалізації м'ясної продукції, що забезпечує потреби населення в м'ясі та продуктах його переробки. На сучасному етапі діяльність м'ясопереробних підприємств ускладнюється недостатністю якісної сировини, відсутністю збалансованої системи матеріально-технічного забезпечення, потенційним зростанням цін на енергоресурси, посиленням конкуренції з боку імпортової продукції, відсутністю стратегічного управління як одного з найефективніших і прогресивних засобів управління підприємством, що в підсумку призводить до скорочення обсягів виробництва продукції та зростання її собівартості. Розв'язання завдань підвищення ефективності м'ясопереробної промисловості вимагає, в першу чергу, негайного адаптування всіх учасників продовольчого комплексу до мінливих умов ринкового середовища. Вищезазначене обумовлює потребу вивчення проблем та перспектив розвитку м'ясопереробної галузі аграрного сектора.

Від рівня розвитку м'ясопереробної галузі залежить фінансово-економічний стан сільськогосподарських підприємств, котрі вирощують худобу і птицю, м'ясопереробних підприємств, а отже, надійне забезпечення населення країни м'ясом і м'ясопродуктами для задоволення фізіологічних потреб людини. При цьому м'ясопереробна галузь країни вирішує важливі народногосподарські завдання: по-перше, виробництво м'яса як високобілкового продукту; по-друге, забезпечення трудової зайнятості населення і, по-третє, є складовою економіки країни.

Незважаючи на те, що м'ясна промисловість - є однією з провідних у вирішенні продовольчого забезпечення України, за останній час тваринництво України не в змозі забезпечити м'ясопереробні підприємства власною сировиною в необхідній кількості.

М'ясо-продуктова галузь є однією з найважливіших продуктових вертикалей з виробництва і переробки продукції тваринництва. Головне функціональне призначення галузі – забезпечення потреб населення в м'ясі та м'ясних продуктах. Він становить доволі складну виробничо-організаційну структуру, між окремими елементами якої є тісна взаємозалежність: не можна збільшити споживання м'яса та м'ясопродуктів до раціонального рівня без наявності високопродуктивних м'ясних порід, їх повноцінної годівлі, доведення поголів'я до високо вагових кондицій при знятті з відгодівлі та забезпечення повної переробки живої ваги, а також добре організованої оптової та роздрібно торгівлі.

Зважаючи на ствердження вчених (О.В. Богданюка та І.В. Шовкова), Україна має всі потенційні можливості для розвитку тваринництва, тому головним завданням м'ясопереробної галузі має бути забезпечення внутрішньої потреби держави високоякісною, доступною за ціною м'ясною продукцією виключно за рахунок власного виробництва. Зменшення виробництва м'яса і м'ясопродуктів є наслідком незадовільного функціонування продуктової вертикалі та непродуманої стратегії розвитку галузі, яка включає: оцінку потенціалу тваринництва й аналітичне обґрунтування резервів його поліпшення; створення ефективної мережі заготівлі та збуту продукції з урахуванням потреб споживачів.

Аналізуючи дану проблему, можна погодитись з думкою, що основними причинами зниження виробництва м'яса можна визначити такі: відсутність мотивації у виробників м'ясної продукції, невиправдані майбутні очікування цін і доходів від виробництва та реалізації м'ясної продукції, низький рівень державної підтримки й складний процес сертифікації м'ясної продукції при експортній діяльності.

Слушною і є позиція про те, що найбільш суттєвішими проблемами тваринництва є значне скорочення поголів'я сільськогосподарських тварин (у 2–8 разів), значне зростання собівартості і зниження рентабельності виробництва продукції тваринництва.

Враховуючи досвід розвитку тваринництва в регіонах України, за сучасних умов господарювання Інститутом аграрної економіки були розроблені рекомендації щодо формування спеціалізованих сільськогосподарських підприємств із виробництва продукції тваринництва та обґрунтування раціональних розмірів ферм і комплексів. У рекомендаціях чітко зазначені параметри, за яких можливо досягти ефективного ведення тваринницьких галузей. Однак, донині ці рекомендації не знайшли свого широкого впровадження в м'ясопереробній галузі. На сьогодні з усіх галузей тваринницького комплексу найкращу динаміку демонструє птахівництво. У структурі валової продукції сільського господарства воно формує 15 % від загального обсягу продукції і понад 42 % продукції тваринництва. Водночас ця галузь характеризується найбільш прибутковою. Зважаючи на низьку купівельну спроможність населення України м'ясо курятини смакує найбільше. У свинарстві, попри постійні коливання поголів'я, проглядаються позитивні зміни. Зростання виробництва забезпечується збільшенням кількості високотоварних комплексів, які мають власну кормову базу. Це дозволяє витіснити імпортерів та нарощувати експорт.

Свинарі серйозно наростили свою частку на внутрішньому ринку, завдяки чому впродовж двох останніх років знизився імпорт усіх видів м'яса. Виробництво яловичини має не таку позитивну динаміку, а навпаки, з кожним роком воно знижується, як і споживання цього виду м'яса населенням. Споживання м'яса птиці українцями становить 50,8 %, свинини – 29,3 %, яловичини – 14,7 %. Тобто українці споживають яловичини удвічі менше, ніж свинини, і в 3,5 разів менше, ніж м'яса птиці. Як зазначають фахівці, яловичина й телятина переважно йде на експорт, а в Україні споживається частіше у вигляді консервів і морожених напівфабрикатів. Особливих перспектив у плані зміни такого співвідношення, яке відбиває бідність більшості населення, не простежується. Країни, які мають значно вищий рівень життя, певні культурні традиції, вживають м'яса значно більше. Якщо раніше Україна була експортером свинини у рамках Радянського Союзу, зараз наша держава – імпортер. Споживання понад 30 кг м'яса на душу населення в Україні було нормою, сьогодні ця цифра знизилась у рази.

ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Канд. екон. наук, доц. Благой В.В., ст. гр. ЕП – 41 Кривороженко Ж.Д.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Багатоаспектність проблеми створення нових малих підприємств у сфері готельного господарства зумовлює актуальність розробки організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості, спроможного підтримати атмосферу здорової конкуренції у готельному бізнесі й перетворити готельні підприємства малої місткості на об'єкти впровадження інновацій, економічних трансформацій і реформ.

Готельні підприємства малої місткості (ГПММ) набули значного поширення, як за кордоном, так і на території України та зайняли свою нішу на готельному ринку. Такі готелі вже в перші роки роботи мають досить високий коефіцієнт завантаження номерного фонду. Рентабельність таких готелів становить близько 18%, у той час як аналогічний показник для великих готелів перебуває на рівні 8–10%. Строк окупності ГПММ дорівнює приблизно 3–5 рокам, а для готельних комплексів він становить у середньому 7 років. Реалізація проектів готельних підприємств малої місткості при не дуже значних вкладеннях приносить значні прибутки. ГПММ як за кордоном, так і на території України стикаються з низкою проблем щодо організаційно-економічного забезпечення функціонування, що обумовлено низкою чинників, які обумовлюють організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємства, або ж повністю визначають їхній характер. Чинники можуть сприяти створенню синергетичного ефекту від взаємодії складових елементів або перешкоджати позиціонуванню даних господарюючих суб'єктів на ринку готельних послуг і функціонуванню їх в поточних фінансово-економічних та політичних умовах з урахуванням специфіки регіонів, того чи іншого міста тощо. Сприятливий чинник – це, наприклад, можливість облаштування малого готелю у «старому» фонді, безперспективного під забудову великих готелів з огляду на дороговизну і дефіцитність земельних ділянок, особливо в історичних центрах. Наприклад, розвиток системи готелів «Парадорес» («Paradores») у замках і палацах Іспанії,

«Поусадас» («Pousadas») у Португалії, «Олександрівський», «Моцарт» в Одесі тощо.

Існує низка перешкод, характерних як для України, так і для деяких інших країн, що обумовлює необхідність організаційно-економічного забезпечення діяльності ГПММ. На першому місці серед цих перешкод є відсутність законодавчої бази у галузі засобів розміщення малої місткості. Через це відбувається обмеження зростання ГПММ, виникає проблема відносин із контролюючими державними органами, відсутня система категоризації малих засобів розміщення, що не володіють мінімально допустимим номерним фондом. Важливою проблемою також є відсутність системи навчання та підвищення кваліфікації кадрів у галузі управління й обслуговування ГПММ. В Україні також відсутня дешева ефективна система автоматизованого управління ГПММ; крім того, немає можливості підключення цих готелів до системи online-бронювання.

Керівники ГПММ стикаються з низкою проблем, найчастіше у сфері маркетингу і фінансів. Вони вимушені виконувати функції не лише лінійного, але також і функціонального керівництва. Керівництво ГПММ, якщо воно прагне зберегти прибутковість, повинне впроваджувати сучасні управлінські системи і технології, використовувати гнучку систему керівництва кадрами, за якою персонал в разі виробничої необхідності може поєднувати декілька посад і замінювати один одного, тобто є фахівцями широкого профілю. Формування і вдосконалення комплексу організаційного та економічного забезпечення функціонування ГПММ має бути першочерговим управлінським рішенням керівництва, використання якого дасть змогу сформувати й реалізувати конкретну послідовність заходів, спрямованих на стабільне функціонування та стійкий, перспективний розвиток.

У сучасній економічній літературі єдиний термінологічний підхід до визначення сутності організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості як одного з видів засобів розміщення туристів відсутній. Пропонується різноманітне трактування даного явища з різним змістовним навантаженням, що обумовлюється специфікою застосування цього терміна за тих чи інших обставин. Суб'єктами організаційно-економічного забезпечення варто визнати як самі готельні підприємства малої місткості, так і їх асоціації, форми організації частин таких асоціацій, організації та бюрократію, що працює в органах місцевої влади. А об'єктами, відповідно, – особливі вимоги, унаслідок трансформації яких (у процесі життєдіяльності суб'єктів) формується сукупність правил та норм як інструментів і важелів їх ефективної взаємодії.

Спроможність ГПММ забезпечити своє існування в динамічному середовищі значною мірою залежить від результативності компонентів їх організаційно-економічного забезпечення. До правової складової варто віднести аналіз нормативно-правових документів (законів, постанов Кабінету Міністрів України, ДСТУ тощо), виявлення недоліків, внесення пропозицій щодо їх усунення і розробки низки нормативно-правових нововведень для сертифікації, покращення зовнішніх чинників і умов функціонування цих готелів. Однією з перешкод розвитку засобів розміщення малої місткості є відсутність законодавчої бази для функціонування ГПММ.

До управлінської складової можна віднести виявлення тенденцій функціонування ГПММ за допомогою моніторингу та експертної оцінки забезпечення функціонування малих готелів. Основною метою управлінської компоненти має бути впровадження таких нових форм організаційно-економічного забезпечення, як асоціація малих готелів.

Регулювальна складова може включати впровадження ефективного податкового механізму для функціонування ГПММ, удосконалення їхньої статистичної звітності, розробку методики ранжування і розподілу ГПММ на групи для визначення їхніх поточних позицій на ринку та можливостей стратегічного розвитку.

Тарифна складова повинна містити розрахунки оптимальних тарифів для засобів розміщення малої місткості, виходячи з впливу факторів, виявлених у процесі експертної оцінки їх діяльності.

Література: 1. Галасюк С.С. Розвиток малих форм підприємництва в готельному бізнесі / С.С. Галасюк // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наук. праць ОДЕУ.– 2008.– Вип. 30. – С. 97–102. 2. Гусева О.В. Фактори виникнення малых гостиниц / О.В. Гусева // Сфера сервиса: состояние, эффективность, инновации: Сборник науч. трудов Кировский филиал ФГБОУ ВПО «СПбГУСЭ».– 2013.– Вып. 6. – С. 59–67. 3. Довгань Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л.Є. Довгань, О.Г. Лулукало // Економічний вісник НТУУ «КПІ».– 2012. – С. 48–56.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Канд. екон. наук, доц. Благой В.В., ст. гр. ЕП – 41 Шевченко Д.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Між економічною і соціальною ефективністю функціонування підприємства активізуються деякі суперечності, провідною причиною яких є соціально-економічні відносини, що характерні ринковій економіці на даному етапі її становлення. Збільшення рівня економічної ефективності підприємства здійснюється за рахунок ігнорування або зниження його соціальної відповідальності. Це протиріччя вирішується за допомогою державного регулювання економіки, насамперед шляхом реалізації програм, що спрямовані на посилення соціального захисту і боротьбу з безробіттям.

Першорядними напрямками збільшення економічної ефективності на вітчизняних підприємствах є: істотне зниження енергомісткості (витрати енергоносіїв на одиницю продукції приблизно в 2,5-3 рази перевищують подібні витрати у розвинутих країнах світу, нафти – у 8-10 разів), матеріаломісткості (витрати матеріалів та ресурсів в Україні на одиницю продукції в 2-2,5 рази більше аналогічних показників у країнах Заходу), зростання фондівдачі тощо [1].

Індикаторами загальної економічної ефективності використовуваних ресурсів є такі показники:

- використання трудових ресурсів (зростання продуктивності праці, часта приросту продукції за рахунок продуктивності праці, економія живої праці);
- показники використання основних фондів, обігових коштів і капітальних вкладень (фондовіддача, обертання обігових коштів, питомі капітальні вкладення);

- показники використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість, матеріаловіддача й питома матеріалоємність) [2].

На макрорівні для дослідження ефективності використання праці на підприємстві застосовують наступні дані: темпи покращення результативності громадської праці, в тому числі доля приросту громадської праці за рахунок збільшення продуктивності, економія живої праці, співвідношення темпів росту результативності праці та підвищення середньої оплати праці 1-го робітника та сфери матеріального виробництва.

Врахування випереджаючих термінів збільшення продуктивності праці, насамперед за рахунок зростання технічного переоснащення основних фондів і застосування більш сучасного обладнання та впровадження нових технологій, є неодмінною умовою підвищення ефективності праці.

Коли обґрунтовуються плани покращення ефективності виробництва та надання послуг поруч з представленою вище системою показників повинні достатньо використовуватися техніко-економічні показники, які позначають поліпшення технології виробництва, механізацію та автоматизацію виробничих процесів, широке застосування нового устаткування, заміну коштовної сировини і матеріалів.

В Україні під час економічної кризи процес планування є досить невизначеним, що вимагає ретельного огляду та коригування планів та ще раз затверджує необхідність формування ефективної системи планування на рівні підприємства для забезпечення ефективної діяльності.

Тому на цій стадії необхідно сформулювати основні моменти, які вимагають врахування: забезпечити зв'язок між плановими задачами, уникати неточностей та схематичності планів, концентрувати увагу на ключових результатах господарської діяльності, знати рівень кваліфікованості працівників. Таким чином, підприємство яке має зрозумілий механізм планування, може бути більш стійким до змін зовнішнього середовища.

До основних причин зниження ефективності діяльності підприємства належить підвищення результатів роботи для керівників важливіше за соціальні аспекти діяльності. Через це створюється дисбаланс у плануванні фінансових і нефінансових показників.

До основних комерційних показників належать:

- висока асортиментність виготовленої продукції;
- зменшення затратомісткості продукції
- зменшення витрат на 1 грн. товару;
- збільшення рентабельності виробництва;
- скорочення часу обертання оборотних коштів;
- підвищення конкурентоспроможності продукції.

Некомерційні показники включають: ефективну роботу відділу логістики; гарантію роботи за стабільну заробітну плату; можливість кар'єрного росту шляхом підвищення кваліфікації.

Підсумовуючи вище наведене можна сказати, що для забезпечення високого ступеня ефективності виробництва на підприємстві пропонується поліпшити процес планування на основі розв'язання наступних задач:

- нерозвиненість стратегічного керівництва, відсутність сталого контролю за співвідношення результатів роботи підприємства його глобальним цілям;
- відсутності структурності тактичних планів, зниження ступеня координації у даній системі;

- відсутність корпоративної етики, розходження інтересів власників, менеджменту та колективу.

Література: 1. Elektronnij resurs.- Rezhim dostupu:
https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0_%D0%B5%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C. 2.
Elektronnij resurs.- Rezhim dostupu:
http://pidruchniki.com/1077021744656/ekonomika/efektivnist_natsionalnoyi_ekonomik
і

РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИЗМІ

Канд. екон. наук, доц. Богдан Н.М., ас. Писарева І.В.
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Співпраця держави та приватного бізнесу у формі державно-приватного партнерства у розвинутих економіках виступає в даний час основним інструментом розвитку інфраструктури загального користування, що дозволяє надавати інфраструктурні послуги належної якості та в обсягах відповідно до вимог сьогодення. Тут мається на увазі, що функції, які традиційно відносять до компетенції держави (будівництво, ремонт, утримання та експлуатація об'єктів інфраструктури тощо і надання пов'язаних з цим послуг), можуть на певних умовах передаватись під відповідальність приватного сектору.

Проблемами державно-приватного партнерства та дослідження її ефективності займалися такі науковці як Джозеф Стігліц (Joseph Stiglitz), Стівен Осборн (Stephen P. Osborne), Емануель Савас (Emanuel S. Savas), Геерт Тейсман (Geert R. Teisman), Джилліан Піл (Gillian Peele) та інші.

Механізм державно-приватного партнерства визнається ефективним та перспективним інструментом економічного й соціального розвитку на регіональному та місцевому рівнях, засобом залучення коштів у проекти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами [1].

У такому партнерстві між державою та приватним капіталом досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси і комунальне майно.

За визначенням В. Г. Варнавського, державно-приватне партнерство – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних та локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-дослідних конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг [2].

Аналізуючи зарубіжний досвід розвитку державно-приватного партнерства, встановлено, що впровадження організаційної системи управління туристичною галуззю, що використовується, наприклад, в Сполучених Штатах Америки, доповнення новими функціями діяльності компетентних у сфері туризму державних структур, створення і використання таких інструментів, як Бюро з проведення конференцій і залучення гостей, грошовий фонд міста (досвід

США) дадуть змогу покращити умови для розвитку державно-приватного партнерства в Україні та підсилити потенціал державних ресурсів у партнерстві. Фінансові інструменти реалізації туристичної політики Європейського Союзу представлені у вигляді єдиної системи спеціалізованих фондів і Європейського інвестиційного банку, за допомогою яких фінансується вирішення завчасно позначених і поставлених цільових завдань у рамках єдиної туристичної політики ЄС.

Світовий досвід застосування механізму державно-приватного партнерства в туризмі нараховує значну кількість прикладів співробітництва держави та приватного бізнесу. Так в Туреччині на основі державно-приватного партнерства було реалізовано крупні інвестиційні проекти транспортної, інженерної та туристичної інфраструктури. На основі усунення законодавчих перешкод, підготовки інвестиційних площадок та створення інфраструктурних союзів, надання податкових та інших пільг для приватного бізнесу було здійснено комплексний розвиток міжнародного курорту Белека, а розвиток інфраструктури став поштовхом для подальшого зростання туристичного сектору Туреччини [3].

У світовій практиці накопичено величезну кількість прикладів і форм співробітництва держави і бізнесу для розвитку туризму:

- великі інфраструктурні проекти (транспорт, комунікації, тощо);
- об'єкти національної спадщини (заповідники, парки, об'єкти культури і мистецтва, тощо);
- об'єкти туристичної інфраструктури (готелі, санаторії, об'єкти розваг, тощо);
- маркетинг туристичного напрямку (цільові ринки і продукти, бренд регіону, якість послуг, тощо).

До інструментів державно-приватного партнерства можна віднести:

- усунення законодавчих та процедурних перешкод;
- підготовка інвестиційних майданчиків, а також створення координуючих (керуючих) організацій;
- концесії різних видів або передача об'єктів в довгострокове користування на пільгових умовах (лізинг, управління об'єктом, тощо);
- створення спеціальних територій для розвитку туризму;
- будівництво транспортної та інженерної інфраструктури, проведення природоохоронних і відбудовних робіт за рахунок держави
- державні пільги, субсидії, гарантії та інше. Для приватних інвесторів: пільги по податках і кредитах, пільги за умовами оренди та купівлі землі і держвласності, пільги по комунальним платежам, державні гарантії і поручительства, субсидії на будівництво;
- спільне фінансування ініціатив щодо підвищення конкурентоспроможності та маркетингу туристичних напрямків.

В якості основних переваг проектів державно-приватного партнерства, можна виділити: залучення недержавного фінансування для інвестицій в об'єкти державного значення; поділ ризиків проекту між державою і приватними інвесторами; поліпшення інвестиційного клімату та інше.

Привабливість державно-приватного партнерства для приватного сектора полягає в: доступі до традиційних секторів державної сфери; прямій державній підтримці проектів та програм і інші.

Привабливість державно-приватного партнерства для держави полягає в: вирішенні системних проблем розвитку соціально значущих галузей; зниженні

бюджетних витрат за рахунок залучення коштів приватних інвесторів; можливості розділити ризики, перекласти їх частину на партнерів.

Таким чином, застосування механізму державно-приватного партнерства призведе до ефективного використання туристичних ресурсів та об'єктів, удосконалення туристичної та розважальної інфраструктури, просування національного туристичного продукту на світовий та вітчизняний ринки, що позитивно вплине на розвиток туризму в Україні.

Література: 1. Дутко Н. Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства / Н. Г. Дутко // Вісник академії державного управління. – 2010. – № 1. – С. 30–36. 2. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: [монографія] / П. І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2011. – 455 с. 3. Tourism strategy of Turkey - 2023 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scribd.com/doc/3040322/Tourism-Strategy-Of-Turkey-2023>

РАЗРАБОТКА И РЕГИСТРАЦИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ

Божко В.А.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Приходько Д.А.
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Торговая марка является одним из главных элементов маркетинговой политики фирмы, представляя собой гарантию качества и безопасность потребителя. Актуальность приобретает правовая охрана ТМ. Чтобы защитить продукцию от подделок, оградить свой рынок от конкурентов, а потребителей – от введения в заблуждение, производителю следует зарегистрировать свою торговую марку в Патентном ведомстве Украины или других стран [1].

В Гражданском кодексе Украины сказано, что торговой маркой может быть любое обозначение или любая комбинация обозначений, пригодные для выделения товаров (услуг), производимых (оказываемых) одним лицом, от товаров (услуг), производимых (предоставляемых) другими лицами. Такими обозначениями могут быть, в частности, слова, буквы, цифры, изобразительные элементы, комбинации цветов [2].

Торговая марка подлежат правовой охране [3].

Торговая марка, торговый знак, товарный знак и знак обслуживания являются тождественными понятиями, которые в нормативной базе Украины могут встречаться под названием «знаки для товаров и услуг» [4, 5]. Фактически, торговый знак не имеет никаких ограничений по графического изображения, типографии, насыщенности графическими элементами, колористике и т.п. В качестве торгового знака может использоваться как эмблема (логотип, фирменный знак), так и другие графические символы, которые не подпадают под определение вышеперечисленных элементов идентификации.

Решение о создании торговой марке – основной вопрос товарной стратегии компании. Прежде чем ее создавать, компания должна представить себе, насколько целесообразно ее присвоение продукту. С одной стороны, продажа товара под торговой маркой требует значительных долгосрочных инвестиций, особенно в рекламу, продвижение товара и упаковки. С другой стороны, производители хорошо знают, что сильные позиции на рынке принадлежат

компаниям, владеющим торговыми марками. Разработка торговой марки требует значительных капиталовложений и времени. Марка, обладая большими возможностями, может как создать, так и уничтожить товар. Лучшие торговые марки несут определенную информацию о достоинствах товара, а также о его качествах, они легко произносятся, узнаются и запоминаются. В целом же стоимость торговой марки составляет большую часть среди других активов. В случае, если компания принимает решение о целесообразности присвоения торговой марки её товару, ей следует рассмотреть ряд вопросов, касающихся предполагаемого объема производства, периода жизненного цикла товара, целесообразности использования названия, влияния использования названия на объем продаж, соотношения затрат на создание новой торговой марки и потенциальных объемов продаж и прибыли и многие другие [5].

Разработка и последующая регистрация торговой марки может иметь несколько этапов: постановка цели позиционирования товара на рынке; определение основных элементов знака как символов отрасли или фирмы; выбор из ряда выполненных серий эскизов обозначения двух-трех вариантов для проведения фокус-группы; постановка задачи для поиска выбранных в результате работы фокус-группы обозначений по фонду зарегистрированных в Украине товарных знаков и проведение поиска в базе данных Укрпатента с выявлением сходных обозначений; сравнение выбранных эскизов с отобранной в результате поиска информацией (при необходимости ☐ корректировка обозначения с целью избежать сходства с зарегистрированным обозначением); утверждение выбранного обозначения; работы по комплектованию заявки на товарный знак; подача обозначения на регистрацию в качестве товарного знака; делопроизводство по заявке на товарный знак; получение охранного документа (свидетельства) на товарный знак; юридическое сопровождение свидетельства на товарный знак; постановка зарегистрированного товарного знака на бухгалтерский учет в качестве нематериального актива предприятия. Регистрация является актом, фиксирующим объект охраны и перечень товаров, для обозначения которых предназначена торговая марка [6].

К торговой марке предъявляются следующие требования: простота, индивидуальность, привлекательность, отсутствие двусмысленности, охраноспособность (торговая марка должна быть зарегистрирована в своей стране и во всех странах, где она будет применяться). Более жестки к торговой марке международные требования. Они включают: адекватность содержания - соответствие торговой марки целям и образу (имиджу) фирмы; возможность использования в различных ситуациях (в печатной рекламе, деловой документации, для световой рекламы, в теле - и кинорекламах, может ли она быть отпечатана на ткани, отштампована на литейных изделиях, увеличена или уменьшена в размерах); способность отличаться от других марок; современность; запоминаемость; надежность; практичность; региональность (в ней должны четко быть выражены национальная черта, уровень культуры и т.п.); цветовая индивидуальность [6].

Литература: 1. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник для студентов – 3-е изд./А.П.Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2005. – 656с. 2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс] / Матеріали сайту «<http://zakon2.rada.gov.ua>». – Режим доступу: <http://bit.ly/2lCNekq> 3. Скрынникова И.А. Маркетинг в сфере услуг: учебное пособие / И.А.Скрынникова. - М.: Моск. ун-та, 2012. - 203 с. 4.Фирменный знак, логотип, эмблема – who is who?

[Электронный ресурс] / Материалы сайта «Scona». – Режим доступа: <http://bit.ly/2ICNyZ4> 5. Право інтелектуальної власності на торговельну марку (знак для товарів і послуг) [Електронний ресурс] / Матеріали сайту Радник. Український юридичний портал. – Режим доступу: <http://bit.ly/17xSxQV> 6. Соловьев Б.А. Маркетинг: учебник для студентов / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. – М.: Инфра-М, 2013. – 335 с.

ОЦІНКА ПОТРЕБИ ВВОДУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДО СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АТП

Канд. екон. наук, доц. Бочарова Н.А., ст. Щепиліна А.К.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У сучасному світі соціальна відповідальність бізнесу має важливе значення для всіх компаній, які націлені на довгострокове стабільне функціонування, отримання прибутку та подальший розвиток. Взагалі корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) - це добровільне відповідальне дотримання обраного та прийнятого власниками, керівництвом та рядовим персоналом організації напрямку принесення користі суспільству та економіці країни в цілому, що позитивно впливає на взаємовідносини організації із зовнішнім середовищем та екологією, покращує результати діяльності та забезпечує покращення іміджу компанії.

В Європі КСВ являється невід'ємною частиною стратегії розвитку підприємства. Підприємства змагаються за місця в рейтингах зі сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності, за право бути включеними в провідні фондові індекси стійкості і соціальні індекси. Оскільки Україна прагне досягти європейського рівня ведення бізнесу, необхідна інтеграція програм КСВ в стратегію компанії.

Підвищення значущості КСВ визначається п'ятьма основними світовими тенденціями [1].

По-перше, нарешті став загальноновизнаним факт, що природні ресурси нашої планети обмежені, а населення зростає. Людство дуже швидко використовує непоправні ресурси, з кожним роком створюючи все більше проблем для майбутніх поколінь. Але навіть визнаючи актуальність цих питань, наука і бізнес докладають поки недостатньо зусиль для їх вирішення. Так, питання обмеженості запасів нафти і необхідності застосування альтернативних джерел енергії стоїть на порядку вже більше 30 років, однак її споживання продовжує зростати, а запаси зменшуються. Підсумком може стати скорочення видобутку нафти вже через два-три роки, що спричинить за собою серйозні економічні наслідки в світовому масштабі.

Друга тенденція - забруднення навколишнього середовища і глобальне потепління, які ставлять під загрозу життя людей сьогодні і існування бізнесу завтра. Погіршення якості ґрунту, повітря та води є результатом діяльності компаній. У ситуації, що склалася їм необхідно правильно визначити пріоритетні напрямки своєї соціальної та екологічної діяльності, оскільки ефективність бізнесу безпосередньо залежить від здоров'я співробітників, репутація компанії і її успішність в довгостроковій перспективі - від здоров'я місцевого населення і стану навколишнього середовища, а виживання людства - від здоров'я планети в цілому.

Третя тенденція полягає в тому, що багато держав приймають закони, що регулюють використання ресурсів і виробництво шкідливих викидів. Найбільші транснаціональні корпорації, такі як General Motors, Shell або British Petroleum, добровільно впроваджують у себе соціальну і екологічну звітність. Для міжнародного бізнесу вирішальну роль набуває етичний контроль за природоохоронною і соціальною діяльністю з боку стейкхолдерів (тобто всіх осіб, так чи інакше пов'язаних з діяльністю підприємства) з інших регіонів.

Четверта тенденція, що підвищує значущість КСВ, - глобалізація інформації. Про події, що відбуваються на іншій половині земної кулі, ми дізнаємося лише через кілька хвилин завдяки новітнім інформаційним технологіям, Всесвітній павутині і ЗМІ. Можна з упевненістю сказати, що сьогодні все таємне стає явним. Наприклад, понад десять років тому фірма Nike з метою підвищення ефективності діяльності прийняла рішення перенести частину свого бізнесу в країни, що розвиваються, де зарплати значно нижче, і звідти постачати готову продукцію в США і Європу. Вжиті заходи дійсно поліпшили фінансовий стан компанії, але американська громадськість негативно відреагувала на скорочення робочих місць на підприємствах компанії в Сполучених Штатах і відсутність відомостей про умови роботи в Африці та Індії. Пізніше в ЗМІ з'явилася інформація про те, що в цих країнах Nike використовує дитячу працю. Як наслідок, постраждала репутація компанії, і керівництву довелося залучати додаткові ресурси для виправлення своїх помилок. І якщо раніше на поширення подібної інформації йшли місяці, то сьогодні це відбувається за кілька годин. Зараз існує безліч прикладів того, як недалекоглядність в соціальній або екологічній політиці завдає шкоди фінансовій стабільності і ринковій вартості компаній.

П'ята тенденція, яка посилює увагу до питань корпоративної відповідальності, - глобалізація ринків капіталу. Сьогодні інвестори і фінансові інститути краще поінформовані і віддають перевагу більш стійкого бізнесу з точки зору фінансових, соціальних та екологічних показників. Підприємству з хорошою репутацією легше залучити фінансування, воно менше платить за кредитами. Іншими словами, хороша репутація збільшує капіталізацію компанії і забезпечує доступ до більш дешевого капіталу. У США є багато інвестиційних фондів, які активно шукають так звані зелені підприємства, що мають гарну репутацію з точки зору турботи про соціальну сферу і про екологію. Так, у Фонді Calvert Online визнають, що «сьогоднішні екологічні та соціальні питання завтра можуть стати проблемами. Тому інвестиції в компанії, готові сьогодні зайнятися проблемами завтрашнього дня, - не просто гарна справа, вони обґрунтовані з точки зору бізнесу».

Існує величезна кількість причин особливої актуальності і бурхливого розвитку КСВ. Ми запинимося на розгляді найпершого етапу впровадження КСВ, а саме на оцінці потреби вводу корпоративної соціальної відповідальності до стратегії розвитку підприємства. За основу взята анкета Жойдика А.П. [2], з неї ми вибрали найголовніші, на наш погляд, критерії оцінки. Наприклад, були розглянуті такі критерії та їх оцінки:

Взагалі буде розглянуто 19 критеріїв за такими напрямками взаємозв'язків підприємства: взаємовідносини з клієнтами, із засновниками, з працівниками, з постачальниками, з громадськістю та державними органами.

Таблиця 1 - Оціночні листи анкети для оцінки потреби вводу КСВ до стратегії розвитку підприємства

Критерії оцінки	Рівень прояву критеріїв в балах					
	Низький (0 балів)	Задовільний (1 бал)	Нижче середнього (2 бали)	Середній (3 бали)	Вище середнього (4 бали)	Високий (5 балів)
1	2	3	4	5	6	7
Критерії оцінки взаємовідносин з клієнтами						
Надання клієнтам достовірної інформації про товари (послуги) підприємства (фірми)	Неподання інформації або надання завідомо неправдивої інформації	Подання інформації, що не відповідає всім вимогам споживача	Подання не стовідсоткової інформації про товари і послуги	Достовірна інформація про товари і послуги представляється тільки на етапі реклами	Достовірна інформація про товари і послуги надається тільки під час особистих контактів з клієнтською базою	Подання клієнтам достовірної інформації про товари і послуги в повній мірі, як в рекламі, так і під час співпраці
Критерії оцінки взаємовідносин із засновниками						
Юридичне закріплення в статуті компанії функцій і обов'язків керівних органів і акціонерів	Відсутнє юридичне закріплення в статуті компанії функцій і обов'язків керівних органів і акціонерів	У статуті компанії відсутній чіткий опис функцій і обов'язків керівних органів і акціонерів, опис поверхневий і розмитий	У статуті компанії відсутній поділ функцій і обов'язків між керівними органами та акціонерами	У статуті компанії закріплені обов'язки тільки керівних органів або тільки акціонерів	У статуті компанії закріплені тільки основні обов'язки керівних органів і акціонерів	У статуті компанії закріплені всі функції і обов'язки керівних органів і акціонерів
Критерії оцінки взаємовідносин з працівниками						
Дотримання трудового законодавства	Керівництво компанії систематично порушує трудове законодавство	На підприємстві присутні випадки порушення трудового законодавства	Положення трудового законодавства виконуються не в повному обсязі, з серйозними порушеннями	Положення трудового законодавства виконуються не в повному обсязі	Положення трудового законодавства виконуються в повному обсязі, з дрібними порушеннями	Положення трудового законодавства виконуються в повному обсязі, без будь-яких порушень

Анкету необхідно заповнити деякій кількості експертів для об'єктивності оцінки. Для того, щоб визначити чи варто впроваджувати КСВ до політики розвитку підприємства та встановити заодно його слабкі місця, треба розрахувати середнє арифметичне значення оцінок експертів по кожному критерію. З цією метою використати наступну формулу (1):

$$\bar{x}_i = \frac{\sum_{j=1}^n x_{ij}}{n}, \quad (1)$$

де $j = \{1; n\}$ – кількість експертів;

$i = \{1; m\}$ – кількість критеріїв оцінки (в даному випадку $i = 19$);

x_{ij} – оцінка i -того критерію j -м експертом.

Таким чином буде видно рівень прояву критеріїв в балах: 0 балів – низький рівень, 1 бал – задовільний, 2 бали – нижче середнього, 3 бали – середній, 4 бали – вище середнього, 5 балів – високий рівень. Якщо в результаті анкетування є критерії, які отримали оцінки 1 – 3, необхідно в найкоротші строки впроваджувати корпоративну відповідальність.

Література: 1. Лекции по КСВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.studfiles.ru/preview/2826527>. 2. Жойдик А.П. Развитие методов оценки корпоративной социальной ответственности российских компаний: дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Жойдик Алексей Петрович. Москва, 2015. – 198 с.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ САМОДОСТАТНІМ РОЗВИТКОМ ТРАНСПОРТНО-КОМУНІКАТИВНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Д-р екон. наук, проф. Брітченко І.Г.

*Державний вищий навчальний заклад ім. проф. Станіслава Тарновського,
Польща.*

Канд. екон. наук, доц. Чернявська Т.А.

Херсонський державний університет, Україна

Різновекторні геополітичні впливи на Україну в умовах неефективності гарантії її безпеки, розв'язана проти неї військова агресія, критична зовнішня залежність вітчизняної економіки обумовлюють винайдення шляхів ідентифікації нашої держави як рівноправного незалежного партнера на світовій арені, окреслюючи тим самим стратегію подальшого розвитку. Разом з тим, оскільки наша країна не є членом міжнародних систем колективної оборони вона повинна спиратися на власні сили, повинна сама забезпечувати національну безпеку і оборону. У цьому сенсі, важливого значення набуває транспортний потенціал, рівень якого визначається ефективністю використання не тільки фізично наявних ресурсів, а взагалі сукупних просторово-темпоральних можливостей вітчизняної транспортної сфери. На сьогоднішній день транспортно-комунікативна система є чи не єдиним сектором національної господарської системи, яка здатна без істотних капіталовкладень стати катализатором соціально-економічного зростання, а також інструментом досягнення самодостатнього і безпечного рівня розвитку України.

Історія багатьох країн є прикладом, коли транспорт «ставив на ноги» зруйновану економіку, забезпечуючи цілеспрямований і інтенсивний розвиток її базових галузей. Будуючи автомобільні заводи, США долали кризу Великої депресії. Завдяки розвитку транспорту, на базі нових технологій і будівництва автодоріг, відновлювалася Німеччина та Японія після другої світової війни. Україна має всі підстави розраховувати на унікальне географічне розташування і наявний транспортний потенціал для отримання всіх переваг, у тому числі і порівняно вагомому маржинальному доходу від транзиту та експорту послуг. Спираючись на дані обставини, виникає нагальна потреба вирішення управлінсько-економічних проблем реалізації геостратегічних можливостей транспортної сфери України як транспортно-комунікаційного мосту між

Європейським Союзом і Східною Азією, елементом економічного і політичного впливу країни в процесах вбудовування в нові трансконтинентальні і регіональні потоки та мережі соціально економічної активності [1].

На жаль, слід відзначити про недооцінку ролі і значущості транспортної складової у досягненні економічної самодостатності, сили і могутності вищим керівництвом країни. Зокрема про це свідчить затверджена ще у 2010 р. «Транспортна стратегія України на період до 2020 р.» Необхідність корекції існуючих нормативно-законодавчих актів та прийняття нових у зв'язку із зміною акцентів у зовнішній та внутрішній політиці, пов'язаних з воєнними подіями на Сході України і анексією Криму, не визивають сумніву [2].

Вважаємо, що доцільно сконцентрувати увагу на стратегічному розвитку чотирьох напрямів і вибудувати відповідну стратегію: транспортно-комунікаційної інфраструктури, торгівлі, технологій і транзиту.

З огляду на зазначене, зокрема потребує сприяння на найвищому державному рівні формування єдиної стратегії розвитку транспортно-комунікативної системи та розробки і впровадження цілого ряду програмних документів, орієнтованих на залучення транзитних вантажопотоків, а саме:

- Стратегії розвитку транзиту по території України до 2030 р. на основі прогнозування вантажопотоків, в якій слід передбачити спрощення правил перевезення вантажів по території України, в тому числі відповідно до норм і положень загальної транзитної процедури, що діє в країнах ЄС, спрощення і модернізації митних і прикордонних процедур на кордонах з ЄС, скорочення кількості документів, необхідних при перетині кордону, тощо;

- Державної цільової програми розвитку національної пріоритетної транспортної мережі України, в якій слід передбачити розвиток інфраструктури відповідно до перспективних напрямків транзитних вантажопотоків, інтеграцію національних транспортних шляхів в Транс'європейську TEN-T і Євро-Азіатську транспортні мережі;

- Державної програми розвитку мультимодальних і інтермодальних перевезень, що забезпечить залучення суб'єктів транзитних перевезень через територію України;

- Концепції розвитку державно-приватного партнерства в транспортній галузі, в якій, зокрема, слід передбачити механізми залучення приватного сектора до проектування, фінансування, будівництва, відновлення об'єктів транспортної інфраструктури, а також слід визначити способи та напрямки вдосконалення бюджетної підтримки як чинника стимулювання державно приватного партнерства в транспортній галузі;

- Стратегії залучення країн-партнерів, міжнародних організацій, приватного капіталу до вирішення питань розвитку інфраструктури ТКС України.

Вважаємо, що має сенс серйозного переосмислення потенціалу стратегічного партнерства України з Китаєм, визначення його перспектив, які можуть вимальовуватися у результаті інтенсифікації співпраці. Це обумовлено перш за все з точки зору нової доктрини української політики як в євразійському, так і європейському напрямках - формування нового периметра безпеки і, відповідно, нового периметра розвитку. Сьогодні наша країна має унікальний шанс поглиблюючи співпрацю з Китаєм, здійснити реконфігурацію периметра подальшого розвитку з метою забезпечення національної безпеки. Для цього першочерговими завданнями є: по-перше, використовувати ресурс співпраці з метою залучення інвестицій для модернізації індустріальної бази, і, по-друге,

використовувати транспортний потенціал з метою збільшення валютних надходжень і зміцнення самодостатності.

Виходячи з наведених вище стратегічних напрямків самодостатнього розвитку національної транспортно-комунікативної системи слід виділити наступні завдання першого порядку:

- розвиток і вдосконалення вітчизняної інфраструктури ТКС з метою підвищення транзитивності:

- розвиток річкового транспорту з метою скорочення витрат вантажоперевезень і розвитку співпраці з країнами Західної і Північної Європи;

- розвиток контрейлерних перевезень як форми ефективної інтеграції в міжнародному транспортуванні вантажів автомобільного та залізничного транспорту;

- збільшення обсягів експорту і транзиту послуг ТКС за рахунок розширення периметра співпраці, зокрема інтенція вантажоперевезень повинна концентруватися в напрямку україно-китайських відносин;

- поглиблення співпраці з Китаєм, одного із вагомих споживачів української транспортної військової техніки і технологій з метою отримання валютної виручки і можливістю оновлення матеріально-технічної бази вітчизняної ТКС;

- створення єдиного правового поля узгоджених з європейськими законів і стандартів, що сприяють ефективній співпраці із зарубіжними партнерами на основі прозорих та безпечних основ ведення бізнесу;

- створення єдиних органів узгодженого управління транспортно-комунікативної системою країни, здатних гармонізувати взаємодію всіх ланок ТКС в єдиному процесі [3].

Роль і значення стратегії в забезпеченні економічної самодостатності розвитку ТКС зводиться в основному до: визначення необхідних джерел ресурсів, які дозволять в достатній мірі задовольнити потреби транспортно-комунікативної системи; встановлення напрямків результативного використання всіх видів ресурсів; виявлення та послаблення залежності від зовнішніх джерел фінансування. Тобто така стратегія передбачає забезпечення перш за все самодостатності за трьома напрямками: забезпечення шляхів нарощування обсягів валового доходу від функціонування ТКС і таким чином досягнення фінансової самодостатності, забезпечення економічної самодостатності ТКС, потім забезпечення національної самодостатності та національної безпеки України.

Отже, повною мірою можемо стверджувати про виняткову значущість транспортно-комунікативної системи в забезпеченні стабілізації стану вітчизняної соціально-економічної системи, досягненні самодостатнього і безпечного рівня розвитку. Саме системі транспортних перевезень під силу подолати часові та просторові перешкоди. Транспортно-комунікативна система України - це один із небагатьох шляхів трансформації державного просторового ресурсу в геоекономічний ефективний інструмент, а також одна з небагатьох реальних можливостей країни в плані виходу на нові геостратегічні рубежі.

Література: 1. Стратегія сталого розвитку транспорту [Електронний ресурс]. Режим доступу:

http://ea.donntu.org:8080/bitstream/123456789/27819/1/%D0%A1%D0%A1%D0%A0%D0%A2%D0%A0_%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82.pdf

2. Круглый стол по вопросам обновления Национальной транспортной стратегии [Електронний ресурс]. Режим доступу:

<http://cfts.org.ua/articles/kruglyy_stol_po_voprosam_obnovleniya_natsionalnoy_transportnoy_strategii_translyatsiya_1133 >. Чернявська Т.А. Стратегічні напрями розвитку транспортно-комунікативної системи України в контексті забезпечення національної безпеки і самодостатності [Текст] /Т.А. Чернявська// Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. - №3. – С. 68-75.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Канд. экон. наук, ст. преп. Брянцева Т.А., ст. преп. Шевченко М.В.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Экономический кризис ускорил необходимость совершенствования существующей системы управления экономикой, а значит поиска наиболее эффективных способов использования экономических законов при выработке и практической реализации хозяйственных решений. О несовершенстве системы управления свидетельствует, прежде всего, тот факт, что при одинаковых внешних условиях и наличии на предприятиях равного экономического потенциала коллективы достигают разных технико-экономических показателей и в итоге – члены коллектива получают существенно отличающиеся социальные и материальные блага.

Система управления предприятием представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, взаимодействующих между собой и внешней средой в стремлении обеспечить рациональное использование материальных, трудовых, информационных и финансовых ресурсов, с целью получения определенных результатов при минимальных затратах. При этом, современные условия осуществления хозяйственной деятельности требуют активного внедрения инновационных методов во все сферы функционирования организации. Это позволяет добиться повышения качества выпускаемой продукции, снижения ее себестоимости и, тем самым способствовать росту конкурентоспособности.

Важным элементом системы управления инновационной деятельностью в современных условиях является эффективно организованный внутренний контроль. Посредством организации системы внутреннего контроля обеспечивается обратная связь с управляемым объектом, формируется информационная база для принятия оперативных управленческих решений.

Внутренний контроль инновационной деятельности предусматривает совокупность мероприятий, направленных на осуществление контроля за деятельностью по созданию и внедрению новшеств (инноваций), в целях повышения ее эффективности при соблюдении требований законодательства, а также обеспечение соответствия принимаемых управленческих решений стратегии инновационного развития предприятия.

Целью создания системы внутреннего контроля инновационной деятельности является внедрение и эффективное развитие инноваций в рамках реализации направлений деятельности хозяйствующего субъекта.

Исходя из указанной цели системы внутреннего контроля инновационной деятельности можно определить основные его задачи:

- обеспечение достоверности финансовой и управленческой информации, раскрывающей аспекты инновационной деятельности предприятия;
- соблюдения требований законодательных и нормативных актов,

регламентирующей инновационную деятельность;

- обеспечение сохранности имущества хозяйствующего субъекта;
- максимизация экономичности и эффективности использования ресурсов;
- предупреждение, выявление и минимизация степени риска инновационных проектов;
- выявление и оценка факторов, влияющих на эффективность инновационной деятельности организации;
- создание предпосылок для достижения положительного экономического эффекта при реализации инноваций;
- осуществление оперативного и последующего контроля внедряемых инновационных проектов;
- разработка специфических методов осуществления внутреннего контроля инновационной деятельности;
- мониторинг уровня квалификации сотрудников, осуществляющих инновационную деятельность, организация повышения квалификации в случае необходимости.

При осуществлении внутреннего контроля инновационной деятельности необходимо придерживаться следующих принципов:

- обеспечение независимости службы внутреннего контроля инновационной деятельности;
- соблюдение требований действующего законодательства, в том числе локальных нормативных актов;
- четкость, оперативность и своевременность реализации задач системы внутреннего контроля инновационной деятельности;
- экономичность контроля, заключающаяся в превышении экономического эффекта, полученного от функционирования службы внутреннего контроля над затратами на ее создание и поддержание деятельности;
- мотивация персонала организации к более качественному и эффективному выполнению своих должностных обязанностей.

Реализация функций системы внутреннего контроля в организации в зависимости от специфики ее деятельности, отраслевой принадлежности, организационной структуры и масштабов деятельности может осуществляться силами специальной службы внутреннего контроля, созданной в организации, либо возлагаться на сотрудников, работающих в других структурных ее подразделениях: работников планово-экономического, финансового отделов, бухгалтерии, службы стратегического планирования и т.д.

Средствами (инструментами) осуществления внутреннего контроля инновационной деятельности являются:

- локальные нормативные акты, определяющие порядок создания системы внутреннего контроля и методику реализации контрольных процедур;
- должностные инструкции лиц, осуществляющих внутренний контроль инновационной деятельности;
- информация, содержащаяся в плановой и отчетной документации по инновационной деятельности;
- автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, делопроизводства, а также справочные информационные системы.

Порядок построения системы внутреннего контроля инновационной деятельности конкретной организации определяется ее внутренними документами, к числу которых необходимо отнести Положение об организации системы внутреннего контроля инновационной деятельности, к основным

разделам которого следует отнести:

- раздел 1 включает общие положения: толкование основных терминов и понятий; определение цели, задач, предмета и объектов системы внутреннего контроля инновационной деятельности;

- в разделе 2 определяются виды осуществляемого контроля инновационной деятельности;

- третий раздел включает в себя характеристику методов проведения контроля (методы бухгалтерского учета; методы статистики и экономического анализа; устные и письменные опросы; проверка соответствия параметров учетной политики специфике деятельности и отражения хозяйственных операций в регистрах синтетического учета и т.д.);

- раздел 4 содержит основные этапы осуществления внутреннего контроля инновационной деятельности, к числу которых необходимо отнести подготовительный этап; выполнение проверочных мероприятий; подведение итогов проверки и оформление ее результатов; осуществление контроля за устранением выявленных нарушений.

- в пятом разделе следует закрепить права, обязанности и ответственность сотрудников службы внутреннего контроля инновационной деятельности.

Положение об организации системы внутреннего контроля инновационной деятельности позволит в значительной степени повысить эффективность ее функционирования. Кроме того, можно предложить следующие мероприятия, направленные на обеспечение эффективной работы службы:

- создать и разграничить права доступа к информационным системам, в которых организован учет инновационной деятельности;

- актуализировать учетную политику организации;

- уточнить права по формированию учетных документов, в том числе права доступа к записям в регистры учета;

- мероприятия, направленные на снижение конфликта интересов проверяемых и сотрудников службы внутреннего контроля;

- разработать систему взысканий и поощрений должностных лиц за нарушения и достижения, выявленные по результатам проверки;

- внедрение автоматизированных систем контроля и анализа хозяйственной деятельности организации, в частности, инновационной;

- разработать систему внутренней рабочей и отчетной документации, используемой службой внутреннего контроля.

Литература: 1. Бухонова С.М., Шаповалова Т.А. О роли инноваций в современном обществе // Экономика. Общество. Человек: межвузовский сборник научных трудов – Выпуск 11. – Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова, 2007. С 38-41. 2. Жучкова Е.В. Внутренний аудит организации: задачи, методы и организационная структура службы в современных условиях хозяйствования // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. № 2.С. 81–85. 3. Методика оценки и способы повышения эффективности использования инновационного потенциала организации: монография / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, И.А. Слабинская, Т.А. Шаповалова.- Белгород: Изд-во БГТУ, 2012.-133с. 4. Современные методы учета, анализа и аудита: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. С.80-89. 5. Ткаченко Ю.А. Организация системы внутреннего контроля // Белгородский экономический вестник. 2015. № 1 (77). С. 124–131. 6. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Структура систем управления предприятием:

комплексный подход // Белгородский экономический вестник. 2010. № 1 (57). С.10-16. 7. Шевченко М.В. Внутренний контроль бухгалтерского сектора экономического субъекта // Актуальные проблемы экономического развития. Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова. Белгород, 2014. С. 194-197.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ

Бублик О.С., канд. техн. наук, доц. Шаповалова О.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

У зв'язку з незадовільним фінансовим станом значної кількості підприємств актуальними стають проблеми комплексного оцінювання їх конкурентного статусу з метою раннього виявлення ознак їх можливого банкрутства та вибору портфеля стратегій, що забезпечують вихід підприємств з кризового стану.

В рамках проведеної роботи здійснюється аналіз внутрішньої структури підприємства та обчислюється якісно-кількісна оцінка його конкурентоспроможності. В ході дослідження розкривається сутність конкурентного статусу та наводиться характеристика його структурних елементів, таких як: конкурентна позиція, конкурентоспроможність, конкурентна стійкість; оцінка конкурентоспроможності підприємства.

Об'єктом дослідження при цьому виступає процес господарської діяльності підприємства, що функціонує в умовах конкурентного середовища. Предметом дослідження є модель оцінки конкурентоспроможності підприємства.

З позицій системного підходу до аналізу підприємства доцільно визначити його конкурентний статус, показати динаміку розвитку та виявити його сильні та слабкі сторони шляхом комплексної оцінки конкурентної позиції, конкурентоспроможності та конкурентної стійкості.

В умовах жорсткої конкурентної боротьби постійна оцінка конкурентного статусу є необхідною для адекватної реакції підприємства на мінливе зовнішнє середовище. Спираючись на нароби низки авторів [1-4], загальну модель оцінки конкурентного статусу підприємства (M_{KC}), можна представити у вигляді:

$$M_{KC} = F\langle KP, KS, KY \rangle, \quad (1)$$

де KP, KS, KY – показники, що характеризують відповідно конкурентну позицію підприємства, його конкурентоспроможність та конкурентну стійкість.

Для кількісної оцінки використовується розрахунок комплексного показника, заснований на таксонометричному методі [5], перевагою якого можливість врахування впливу низки факторів, які мають різну розмірність та способи опису.

Модель оцінки конкурентної позиції i -го підприємства в статичі $[M_{KP_i}(t)]$ на визначений момент часу $t = t_k$ можна подати таким чином:

$$M_{KP_i}(t) = \{d_{1i}(t), d_{2i}(t), d_{3i}(t)\}, t = t_k, \quad (2)$$

де $d_{1i}(t)$ – показник, що характеризує ринкову частку i -го підприємства в стратегічній зоні господарювання (СЗГ) на визначений момент часу $t = t_k$;

$d_{2i}(t)$ – показник, що характеризує інтенсивність конкуренції в СЗГ, в якій діє i -е підприємство;

$d_{3i}(t)$ – показник, що характеризує позицію i -го підприємства стосовно підприємства-лідера в СЗГ.

Траєкторія кількісної зміни конкурентної позиції i -го підприємства за визначений проміжок часу (ΔT) будується на основі співвідношення:

$$f_{K_{KP_i}^0}(\Delta T) = \{K_{KP_i}^0(t_1), K_{KP_i}^0(t_2), \dots, K_{KP_i}^0(t_k)\}, t_k \in \Delta T, \quad (3)$$

де $K_{KP_i}^0(t_k)$ – кількісні значення комплексного показника оцінки конкурентної позиції i -го підприємства на визначений момент часу $t=t_k$.

Модель траєкторії якісної і кількісної оцінок зміни конкурентної позиції i -го підприємства за визначений проміжок часу ΔT сполучаються в єдину модель, яка має такий вигляд:

$$f_{K_{KP_i}^a}(\Delta T) = \{[K_{KP_{ni}}^a(t_1), K_{KP_{ij}}^0(t_1)], [K_{KP_{ni}}^a(t_2), K_{KP_{ni}}^0(t_2)], \dots, [K_{KP_{ni}}^a(t_k), K_{KP_{ni}}^0(t_k)]\}, \quad (4)$$

Ця модель динаміки дозволяє на момент часу $t=t_k$ визначити конкурентну позицію підприємства, а також траєкторії її зміни за певний проміжок часу ΔT

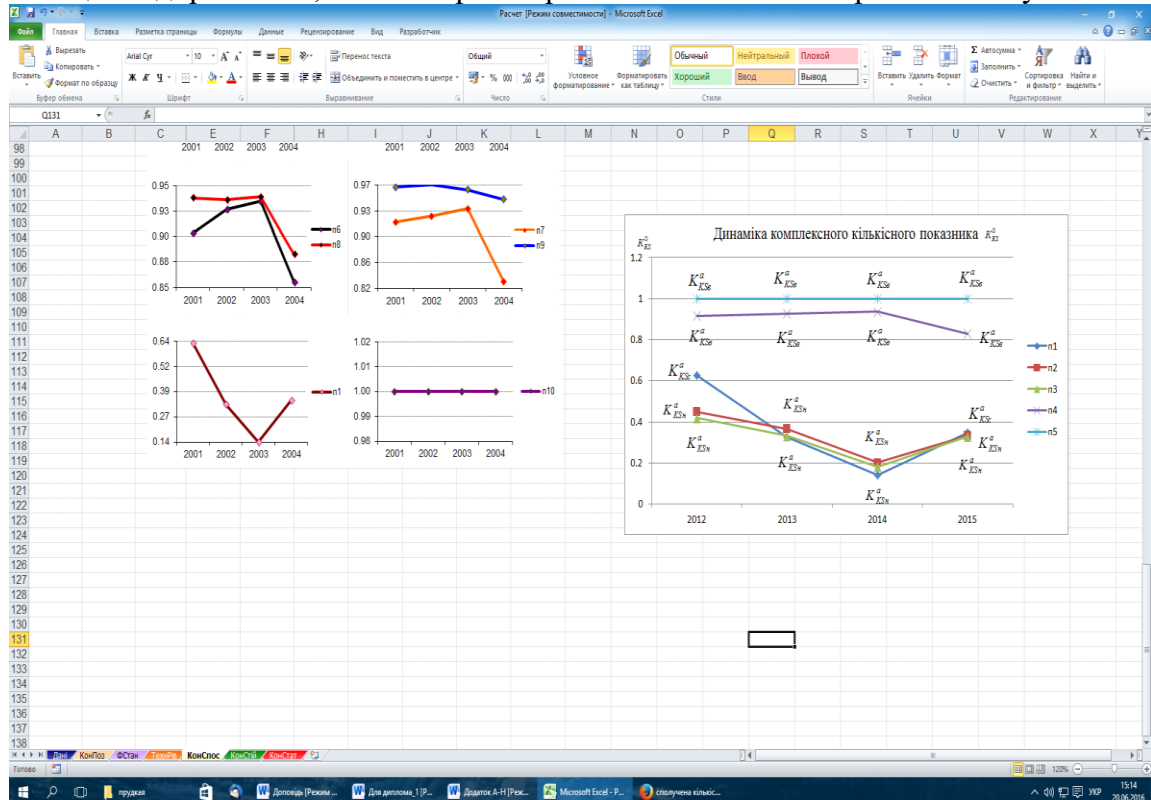


Рисунок 1 – Динаміка кількісно-якісних оцінок конкурентоспроможності підприємств

Методика комплексного оцінювання конкурентного статусу була застосована до п'яти підприємств, що працюють у галузі сільського господарства та на підставі проведених розрахунків була побудована траєкторія кількісної зміни конкурентоспроможності підприємств за 4 роки (рис. 1). де якісні оцінки: K_{KSs}^a – високої конкурентоспроможності; K_{KSc}^a – середньої; K_{KSh}^a – низької, а також траєкторії її зміни за певний проміжок часу ΔT .

Побудована модель динаміки дозволяє визначити конкурентоспроможність кожного з розглянутих підприємств у певний момент часу та в подальшому розробляти стратегію розвитку підприємства з урахуванням отриманих результатів.

Література: 1 Дробитько Н. А. Оцінка та діагностика конкурентоспроможності підприємства: Дис. канд. екон. наук: 08.06.01. – Х.: ХДЕУ. – 2002. – 225 с. 2 Забродский В. А., Кизим Н. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 72 с. 3 Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – 2-е изд., доп. и испр. – М.: Юрайт-М, 2001. – 224 с. 4 Пономаренко В. С., Тридід О. М., Кизим М. О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія. – Х.: Видавничий Дім „Інжек”, 2003. – 328 с. 5 Выборова Е.Н. Особенности применения методов сравнительного экономического анализа при оценке финансового состояния организации [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://1fin.ru/?id=875/>

ФОРМУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Смірнова П.В., канд. екон. наук, доц. Бугріменко Р.М.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Загострення конкуренції на світовому та вітчизняному ринках, що пов'язане з динамічністю і непередбачуваністю сучасного ринкового середовища, актуалізує питання формування, збереження та прогнозування подальшого розвитку конкурентних переваг підприємств з метою забезпечення їх конкурентоспроможності. Постійне коливання запитів споживачів, розширення спектру їх потреб на фоні глобальної експансії нововведень загострює та ускладнює цю проблему, оскільки кожне успішне підприємство повинно орієнтувати систему управління своєю конкурентоспроможністю на прогнозування змін ринкового середовища і на основі цього – формування ексклюзивних переваг над конкурентами, підтримку і розвиток стратегічних конкурентних переваг, а також своєчасну відмову від переваг, що втратили свою актуальність через появу нових способів задоволення потреб чи легке їх відтворення конкурентами.

Конкуренцію трактують як тонкий і гнучкий механізм, що забезпечує миттєву реакцію підприємства на зміну зовнішнього середовища. У наукових джерелах представлена значна кількість досліджень, які присвячені проблемам формування суперництва підприємств, у першу чергу – на основі успішної побудови та реалізації конкурентних переваг тактичного або стратегічного характеру.

Принципово нове бачення конкуренції запропонував австрійський економіст Й. Шумпетер, який визначав її як суперництво старого з новим, з інноваціями [1, С. 160]. Зокрема, Й. Шумпетер зазначав, що підприємство, яке

досягає конкурентних переваг завдяки нововведенням, може утримати їх лише за допомогою постійних покращень. Конкуренти відразу і обов'язково обійдуть будь-яке підприємство, яке гальмуватиме в процесі впровадження інновацій. Ця теза, вперше висловлена Й. Шумпетером і розвинута М. Портером, стала «заповітом» для всіх підприємців світу [2]. Дійсно, у результаті трансформації й турбулентності середовища виникають як нові потреби, так і нові знання та засоби задоволення цих потреб. Підприємства, не здатні модернізувати виробництво, рано чи пізно поступаються місцем на ринку конкурентам.

Конкурентна перевага традиційно розглядається як засіб випередження конкурентів за рахунок реалізації суттєвих (з погляду конкретної галузі) чинників ринкової та ресурсної орієнтації, які можуть вплинути на довгостроковий успіх підприємства. Управління конкурентними перевагами – це свідомий процес збереження та розвитку наявних, створення нових конкурентних переваг з метою адаптації до вимог зовнішнього середовища і забезпечення довгострокового успіху підприємства [3].

Конкурентні переваги створюються унікальними матеріальними та нематеріальними активами підприємства, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, які допомагають перемагати в конкурентній боротьбі. Основою конкурентних переваг, на наш погляд, є унікальні активи підприємства або особлива компетентність у сферах діяльності, важливих для даного бізнесу.

Багато з конкурентних переваг сучасних підприємств не виникли самі по собі, вони сформовані за допомогою організаційно-економічного механізму формування конкурентних переваг підприємства. Про різновид такого підприємства йдеться, наприклад, в дослідженні Р. М. Гранта [4]. Такий механізм є підсистемою загального механізму управління підприємством і розглядається як система організаційних, технологічних, економічних важелів та методів управління, які в процесі взаємодії і взаємозв'язку дозволяють формувати конкурентні переваги підприємства, підтримувати та розвивати їх, забезпечуючи їхню стійкість, та активно використовувати у конкурентній боротьбі.

Організаційно-економічний механізм формування конкурентних переваг підприємства скерований не лише на формування, але й на їх реалізацію. В основу його побудови покладено структурний, процесний і функціональний підходи. Складовою частиною формування конкурентних переваг підприємства є їх прогнозування, адже їх формування є витратним процесом – потрібні не лише матеріальні й нематеріальні ресурси та знання, а й такий ресурс як час. Для того щоб його не згаяти, і необхідно прогнозування конкурентних переваг підприємства.

Послідовність прогнозування конкурентних переваг підприємства є наступною:

- експертне оцінювання значущості впливу чинників, які є суттєвими для наявних конкурентних переваг підприємства, вибір тих, які підлягають подальшому оцінюванню і врахуванню;
- побудова факторної моделі (виявлення залежності конкурентних переваг підприємств від впливу обраних чинників);
- побудова розрахункових моделей для визначення прогнозних значень показників попиту і пропозиції продукції;
- вибір методу розрахунку коригувальних коефіцієнтів для коригування прогнозованих величин попиту і пропозиції;

- розрахунок прогнозних значень показників попиту і пропозиції продукції з використанням розрахункових моделей з урахуванням коригувальних коефіцієнтів за кількома варіантами (сприятливим, несприятливим, реальним);

- прогноз конкурентних переваг підприємства та його продукції залежно від варіантних співвідношень величин попиту і пропозиції його продукції [5].

Вирішення завдання прогнозування конкурентних переваг підприємства дозволить визначити цільові сегменти ринку, де конкурентні переваги підприємства виявляться більш яскравими та результативними. Саме на ці цільові сегменти ринку і має бути зосереджено увагу управління підприємством – визначення його пріоритетної спеціалізації та найповнішого використання ринкових можливостей, які і надають конкурентні переваги.

Сучасні турбулентні ринки характеризуються високою невизначеністю напрямів та темпів розвитку, навіть певним хаотичним розвитком. Турбулентність у діловому просторі призводить до суттєвих змін, де вже не актуальні старі закони ведення бізнесу, а саме середовище сповнено спонтанності й небезпеки. Тому, необхідно приділити увагу розвитку гнучкості підприємств, які б на основі своїх унікальних здібностей створювали власну конкурентоспроможність у мінливому середовищі.

Література: 1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исслед. предпринимат. прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; перевод с нем. В. С. Автономова и др. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с. 2. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов : [пер. з англ.] / Майкл Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 454 с. 3. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : АО «Типография „НОВОСТИ”», 2000. – 256 с. 4. Грант Р. М. Ресурсная концепция конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Р. М. Грант // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2003. – Вып. 3. – С. 12–19. 5. Buckley P. J. Measures of International Competitiveness A critical Survey / P. J. Buckley // Journal of Marketing Management. – 1988. – Vol. 4 (2). – P. 175–200.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Канд. екон. наук, доц. Бугріменко Р.М., канд. екон. наук, доц. Смірнова П.В.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Дослідження окремих показників ефективності використання факторів виробництва не дають можливості в цілому оцінити їхню ефективність і в подальшому застосувати для аналізу конкурентоспроможності підприємства. Для одержання узагальнюючих комплексних оцінок можна застосувати різноманітні методи зведення часткових показників в єдиний інтегральний показник.

Зведення ряду показників в єдиний інтегральний показник дозволяє визначити:

по перше, відмінність досягнутого стану від бази порівняння в цілому по групі вибраних показників;

по-друге, зробити однозначний висновок про покращення (погіршення) результатів роботи за період, що аналізується.

Однак конструювання інтегрального показника не означає, що для оцінки використовується лише він один. Навпаки, інтегральний показник припускає дослідження системи показників, що лежать в основі оцінки, а висновки, отримані тільки на базі інтегрального показника, носять лише орієнтований характер, виконують допоміжну (хоча і важливу) роль визначення характеру змін (відмінностей) в результатах господарської діяльності в цілому по всім показникам. І саме тому, що інтегральний показник дає суттєву додаткову інформацію для об'єктивної оцінки результатів діяльності підприємства, необхідно розробляти та вдосконалювати методи побудови інтегрального показника.

Під час формування інтегрального показника внутрішньої ефективності роздрібно-торгівельного підприємства пропонується застосування і поєднання двох методів комплексної оцінки: методу суми місць і методу відстаней. На основі другого методу по кожному показнику ефективності оцінюється відхилення значення даного підприємства від об'єкту еталону. В якості еталону в конкуруючій групі підприємств середнє значення показника. «Аналітична сила» середніх величин полягає в узагальненні відповідної сукупності типових, однорідних показників, явищ, процесів. Вони дозволяють переходити від одиничного до загального, від випадкового до закономірного; без них неможливо порівняння ознаки, що вивчається, по різним сукупностям, неможлива характеристика зміни показника, що варіює в часі; вони дозволяють абстрагуватися від випадковості окремих значень і коливань.

Метод суми місць використовується в тій частині, що інтегральний показник є сума відхилень від еталонних значень, виражений у відносних показниках. Таким чином, узагальнений показник має вид:

$$K_j^i = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{X_{ji} - X_i}{X_i}}{n} \quad (1)$$

де K_j^i – комплексний інтегральний показник внутрішньої ефективності роздрібно-торгівельного підприємства;

X_{ji} – значення показника ефективності використання i -го фактора в j -м підприємстві;

X_i – середнє значення показника ефективності використання i -го фактора в цілому для конкурентної групи підприємств;

n – кількість факторів, що беруть участь в розрахунку комплексного показника.

Запропонована методика дозволяє оцінити:

по-перше, положення підприємства в групі по ефективності використання кожного фактора виробництва, що вивчаються в даному періоді;

по-друге, положення підприємства в групі по ефективності використання всіх факторів виробництва, що вивчаються в даному періоді;

по-третє, ступінь участі ефективності використання кожного фактора виробництва в комплексному інтегральному показнику в даному періоді;

по-четверте, динаміку ефективності використання кожного фактору виробництва або їхньої сукупності у відносних показниках у порівняному вигляді.

Таким чином, доцільно застосувати запропоновану методику під час оцінки конкурентоспроможності підприємств обраної групи. При цьому для оцінки системи управління конкурентоспроможності підприємства цей показник необхідно розглядати в динаміці.

Зведемо в інтегральний показник такі фактори:

- рентабельність товарообороту;
- рентабельність використання 1 кв.м. торгівельної площі;
- рентабельність витрат.

Коефіцієнт рентабельності товарообороту (K1) розрахуємо як відношення чистого прибутку (ЧП) до товарообороту (Т) у коефіцієнтах:

$$X_1 = \frac{\text{ЧП}}{T} \quad (2)$$

Коефіцієнт рентабельності використання 1 кв. м. торгівельної площі (K2) визначимо як відношення чистого прибутку (ЧП) до торгоувельної площі (ТП):

$$X_2 = \frac{\text{ЧП}}{\text{ТП}} \quad (3)$$

Коефіцієнт рентабельності витрат (K3) розрахуємо як відношення чистого прибутку (ЧП) до собівартості (С):

$$X_3 = \frac{\text{ЧП}}{C} \quad (4)$$

Ґрунтуючись на вище визначеному запропоновано методичний підхід до оцінки рівню конкурентоспроможністю підприємства роздрібної торгівлі, який передбачає послідовну реалізацію таких етапів:

- формування інтегрального показника оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі поєднанні методів комплексної оцінки – методу суми місць і методу відстаней;
- розрахунок індексу конкурентоспроможності на основі інтегрального показника її оцінки;
- інтерпретування результатів та формування висновку щодо рівня конкурентоспроможністю підприємства роздрібної торгівлі.

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Бутенко О. П., магістр Бондаренко Ю. С.
Харківський національний університет будівництва і архітектури

В Україні інтерес до оптимізації управління виробничим процесом з'явився тільки нещодавно. У квітні 2010 року Українська асоціація якості (УАЯ) провела практикум “Ощадливе виробництво (LeanProduction): основні принципи та шляхи застосування”, присвячений одному з найпрогресивніших підходів до

менеджменту та управління якістю [1, 2]. Як показує світовий досвід у сфері вдосконалення управління виробничим процесом, найефективнішим є впровадження декількох концепцій, цілі яких і основні положення одночасно надзвичайно схожі й абсолютно контрастні (табл. 1).

З концепцією ощадливого виробництва нас ознайомлюють праці Джеффри Лайнера, Даніела Джонсона, Майкла Вейдера, Джима Вумека, Майкла Л. Джорджа, Масаакі Імаї, Олексія Несиоловського, О.С. Віханського, К.А. Гордєєвої та інших науковців. Повністю уникнути втрат у виробничому і управлінському процесі не вдається навіть найуспішнішим компаніям світу. Але існує безліч концепцій, які дозволяють звести рівень втрат до мінімуму та забезпечити підприємствам практично безвідхідне виробництво із найменшими витратами ресурсів та часу. Однією з них є методика ощадливого виробництва.

Концепції підвищення ефективності підприємства, і зокрема, процесів логістики, численні. Кількість підходів до втілення цих концепцій менша, як правило, всі вони пов'язані з упровадженням системи менеджменту якості та ERP-систем. А реалізація будь-яких концепцій і будь-яких методів залежить, в остаточному підсумку, від вирішення тільки одного завдання – як зацікавити людей, що працюють на підприємстві в тому, щоб ці системи справді працювали. В основу концепції ощадливого виробництва покладено ті принципи, які необхідні для побудови “здорових” взаємин між людьми і створення ефективних взаємозв'язків в компанії.

Ця концепція, як і безліч інших бізнес-ідей, таких як “шість сигм”, “п'ять С”, TQM (загальна система управління якістю), TPM (загальна система забезпечення діяльності виробництва), JIT (точно в строк), КАНБАН та інших подібних, є компонентами величезної цілісної системи японського менеджменту кайдзен (постійне вдосконалення), основаної на ідеях Демінга, Джуран, Фейгенбаум та їхніх японських колег Ісікави, Тагута і Сінгу [3, 4].

Таблиця 1 - Основні концепції системи японського менеджменту щодо підвищення ефективності бізнес- процесів [Складено за джерелом 3]

Концепція	Характеристика
Ощадливе виробництво (Leanproduction)	- аналіз дій з позиції створення цінності для споживача; - виявлення прихованих втрат виробництва - орієнтація на скорочення часу виконання замовлення; - значний набір інструментів підвищення ефективності виробництва.
Система Кайдзен і виробнича система Toyota (TPS)	- філософія неперервного вдосконалення підприємства - залучення до процесу покращення працівників всіх рівнів; - організація неперервного подання ідей щодо поліпшення.
Теорія обмежень (ТОС)	- концентрація ресурсів підприємства на усуненні обмежень, які перешкоджають повній реалізації його потенціалу; - дозволяє вивчити найефективніші важелі підвищення ефективності.
Шість сигм	- інструменти для досягнення необхідного рівня якості; - структурований і систематичний процес створення інфраструктури впровадження.

Ефективність впровадження цих концепцій у діяльність підприємства підтверджується досягненням таких результатів: скорочення часу виконання замовлення; підвищення продуктивності; зниження статті “Витрати” за рахунок

ліквідації втрат; зменшення втрат від браку; скорочення простоїв обладнання; вирівнювання виробничого потоку; зниження рівня запасів тощо. Обов'язковим при цьому є залучення якомога більшої кількості працівників до процесу неперервного покращення технології виробництва та постійне навчання персоналу.

Практичний досвід впровадження концепції ощадливого виробництва свідчить про можливість та доцільність використання окремих інструментів для розробки індивідуальної системи підвищення ефективності підприємства, застосування яких, безперечно, має переваги над “сліпим” копіюванням методики загалом. Упроваджуючи у дію концепцію ощадливого виробництва, часто підприємства допускають типові помилки. Основною та найбільшою помилкою зазвичай є технологічний підхід до розуміння поліпшення роботи підприємства. Але технологічний підхід означає впровадження в дію сучасного обладнання без підтримки його з боку управлінської ланки, тобто підходи до управління трудовими ресурсами залишаються без змін. Тому керівництву потрібно уникати такого погляду на концепцію та застосовувати управлінський підхід, який розглядає процес оптимізації виробництва як пошук “слабких місць”, а пізніше вже впровадження відповідних технологій відповідно до виниклої потреби. Також типовими помилками є нерозуміння ролі керівництва у впровадженні системи ощадливого виробництва, недостатня гнучкість даної системи, зміна робочих місць без зміни звичок працівників, збір даних, але без їх подальшого використання, постійний аналіз ситуації, замість постійних покращень.

Концепція ощадливого виробництва знайшла продовження не лише у високотехнологічних галузях промисловості, а й в інших сферах – від виробництва і роздрібної торгівлі до державних організацій. Подальше дослідження необхідно проводити у напрямі практичних досліджень, які дадуть додаткову інформацію, що сприятиме мінімізації помилок при упровадженні концепцій.

Література: 1.Круглий стіл, № 7–8 (31–32). – липень-серпень 2005. 2. Кузьмин А.М. Цикл Шухарта-Деминга, 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ria-stk.ru/mmq/adetail.php?ID=37116>. 3.Адлер Ю.П., Хунузиди Е.И., Шпер В.Л. Методы постоянного совершенствования сквозь призму цикла Шухарта–Деминга // Методы менеджмента качества – № 3. – 2005 – [Електронний ресурс]. – <http://www.management.com.ua/qm/qm067.html>. 4.Шехватов Д. Бережливое производство как элемент стратегий Кайдзен. – 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_79/article_3093/. 5. Деффри К. Лайкер. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира. – М.: Альпина Паблішерз, 2011. – 400 с. 6.Майкл Л. Джордж. Бережливое производство + шесть сигм в сфере услуг – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 402 с. 7.Масааки Имаи. Гемба Кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества. - М.: Альпина Паблішерз, 2010. – 344 с.

СТРУКТУРА СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ БІОЕКОНОМІКИ

Канд. екон. наук, доц. Бутенко В.М.

Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ

Для досягнення сталого розвитку України слід забезпечити становлення біоекономіки. Механізмом забезпечення стабільного розвитку біоекономіки є інститут соціального партнерства як важлива складова соціально-орієнтованої економіки, котрий забезпечує розвиток людського капіталу, науково-технічного прогресу, дотримання балансу інтересів між сучасними та майбутніми поколіннями, зростання рівня та якості життя, вирішення нагальних проблем навколишнього природного середовища.

Для формування інституту соціального партнерства слід враховувати основні світові тенденції його організації. Необхідно зазначити, поняття соціального партнерства під час формування біоекономіки ми трактуємо набагато ширше, ніж це було прийнято в історичний період індустріалізації. Соціальне партнерство розглядається як система відносин між державними, бізнесовими структурами та інститутами громадянського суспільства. Сьогодні соціальне партнерство як механізм імплементації біоекономіки розповсюджується не лише на сферу виробництва, але й на інші сфери: зокрема, наукова діяльність, зв'язок бізнесу із суспільними інститутами, сферу діяльності державного управління та регулювання економічних відносин.

Основними формами реалізації соціального партнерства є наступні: укладення різних трьохсторонніх угод; проведення консультацій між сторонами; обмін інформацією стосовно проблем, котрі виникають в процесі розвитку біоекономіки; прийняття спільних рішень, документів; розповсюдження інформації про співробітництво між сторонами стосовно розвитку біоекономіки.

Необхідність формування інституту соціального партнерства в період розвитку біоекономіки викликана цілим рядом факторів. Перш за все, це з одного боку суперечливі, а з іншого – спільні інтереси бізнесу, держави та суспільства. Бізнес-структури в процесі розвитку біоекономіки намагаються отримати максимальний прибуток за рахунок виробництва товарів та послуг, заснованих на використанні біотехнологічних процесів. Громада зацікавлена у наявності якісних товарів та послуг, можливості підвищити свій рівень життя. Для держави важливим є забезпечення сталого розвитку, підтримання економічної, соціальної та екологічної стабільності. Реалізувати інтереси всіх сторін можна лише за допомогою механізму соціального партнерства.

Нами визначено основні завдання соціального партнерства як механізму імплементації біоекономіки в Україні:

- формування у суспільстві бачення розвитку біоекономіки як нової моделі соціобіоекономіки; [1]
- забезпечення екологізації суспільно-економічних відносин;
- сприяння становленню громадянського суспільства в Україні;
- організація моніторингу за процесом формування біоекономіки,
- формування соціальної відповідальності біоекономіки.

Ми вважаємо, що соціальне партнерство повинно мати таку структуру, кожен елемент котрої буде націлений на забезпечення розвитку біоекономіки та сталого розвитку в країні (рис.1).

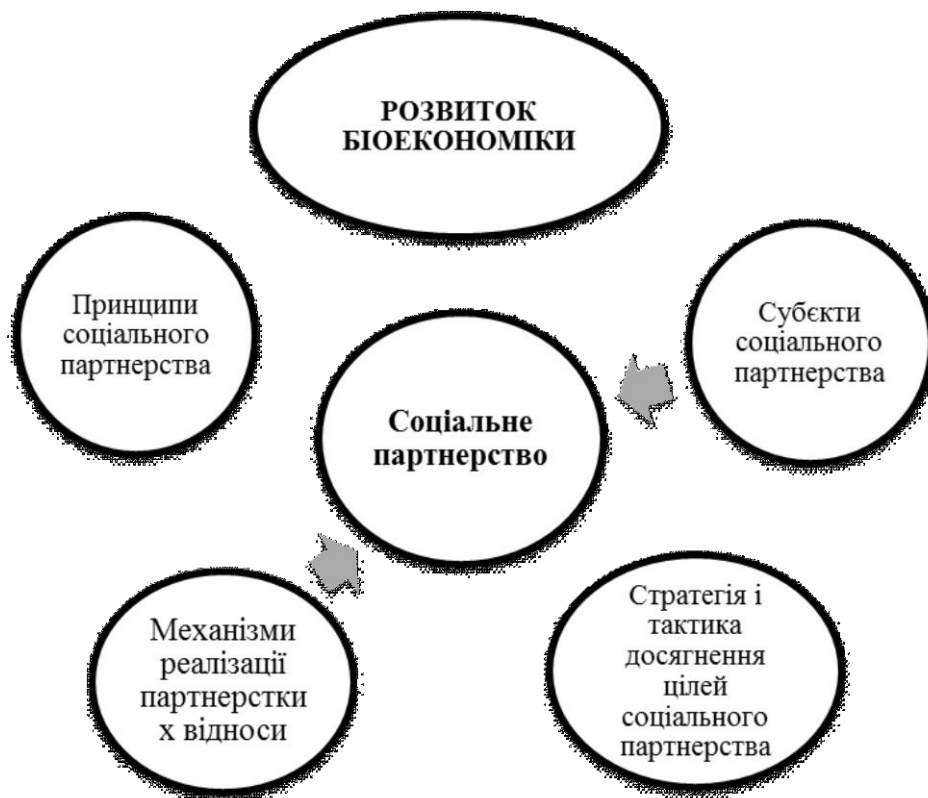


Рисунок 1- Структура соціального партнерства

Перший елемент - це суб'єкти партнерства. До суб'єктів соціального партнерства, як було зазначено, входять державні органи управління, бізнесові структури, котрі займаються виробничою діяльністю в різних секторах біоeкономіки (це біофабрики, заводи по виготовленню біопалива, аграрні та лісгосподарські підприємства, як постачальники біомаси, науково-дослідні інститути, підприємства фармакологічної, хімічної, деревообробної промисловості, підприємства інфраструктури), інститути громадянського суспільства (громадські організації, об'єднання громадян, різного роду спілки та інш.)

Об'єктами соціального партнерства під час розвитку біоeкономіки виступають питання формування агробіокластерів, умови виробництва біотехнологічної продукції, створення позитивного іміджу біотехнологічної продукції та просування її на ринки, питання комерсyalізації наукових розробок в галузях біотехнологій, питання захисту навколишнього природного середовища, соціальний захист партнерів.

Стратегія і тактика досягнення соціального партнерства включає в себе розробку довгострокового плану розвитку соціального партнерства, що сприяє досягненню спільної мети – формуванню біоeкономіки.

Механізми реалізації партнерських відносин які використовуються для організації спільної діяльності основних суб'єктів взаємодії включають в себе здійснення безперервного переговорного процесу між суб'єктами соціального партнерства; функціонування координаційної ради та департаменту соціального партнерства; систему контролю за виконанням прийнятих договорів і угод; функціонування експертів партнерських відносин, які здійснюють аналіз стану і перспективи системи соціального партнерства; організацію та фінансування спільних заходів, державні гранти, інформаційну підтримку проєктів та укладення

договорів на надання послуг, пропаганду ідей розвитку біоекономіки та соціального партнерства до широких верств населення.

Для забезпечення реалізації інтересів всіх сторін необхідно дотримуватися основних принципів партнерства, які є наступним елементом структури: рівність, важливість інтересів та їх взаємне визнання суб'єктами партнерства; рівність на всіх стадіях партнерських відносин, в тому числі і при прийнятті рішень; дотримання соціальної справедливості в процесі регулювання інтересів і дій сторін партнерства; зацікавленість сторін в знаходженні компромісних рішень в процесі врегулювання при вирішенні спірних і конфліктних питань; взаємна відповідальність сторін за виконання (і невиконання) узгоджених рішень. Втілення в життя цих принципів дасть можливість досягати компромісів між партнерами та забезпечити синергетичний ефект від їх взаємодії.

Таким чином, ми вважаємо, що соціальне партнерство є саме тим дієвим інструментом, котрий сприятиме процесу становлення біоекономіки в Україні і досягнення сталого розвитку країни.

Література: 1. Байдала В. В., Бутенко В. М. Формування соціобіоекономіки як перспективної моделі розвитку національної економіки /В.В.Байдала, В.М. Бутенко// Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2014. - № 5. – С.37-42

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Канд. екон. наук, доц. Галасюк С. С.
Одеський національний економічний університет

Для вивчення сучасного розвитку ринку послуг туристичних фірм України та зокрема Одеського регіону варто проаналізувати офіційні статистичні дані про діяльність туроператорів та турагентів, а також про кількість обслуговуваних ними туристів [1; 2; 3]. Так, за даними табл. 1, в Україні працює декілька тисяч турагентів та туроператорів, але кількість їх протягом 2013-2015 рр. постійно зменшувалась – на 2529 од, або в 1,8 рази. Така ж тенденція властива й турфірмам Одеського регіону – їх кількість скоротилася на 57 од., або в 1,2 рази. Проте питома вага туристичних фірм Одещини в загальнодержавному масштабі зростає – з 5,3% до 7,7%, що дозволило Одеській області посісти третє місце в Україні у 2015 р. проти шостого місця за підсумками 2013 р. Дана обставина пояснюється також виведенням із обліку відомостей про АР Крим та зону проведення антитерористичної операції в Донецькій та Луганській областях.

Таблиця 1 - Розподіл туристопотоку України та Одеського регіону по основних формах туризму за період 2013-2015 рр.

Показники	Роки	Усього по Україні	Зокрема в Одеському регіоні	Частка Одеського регіону, %	Місце Одеського регіону
1	2	3	4	5	6
Загальна кількість туристів, обслуговуваних турфірмами, осіб	2013	3067747	46845	1,5	8
	2014	2216957	32475	1,5	5
	2015	1814827	32853	1,8	4

1	2	3	4	5	6
- кількість іноземних туристів (в'їзний туризм), осіб	2013	221272	6959	3,1	4
	2014	16618	2954	17,8	2
	2015	14550	1126	7,7	4
- кількість укр. туристів, подорожуючих за рубіж (виїзний туризм), осіб	2013	2270001	33910	1,5	5
	2014	1925344	24987	1,3	4
	2015	1498412	22813	1,5	3
- кількість укр. туристів, подорож. по країні (внутрішній туризм), осіб	2013	576474	5976	2,2	11
	2014	274995	4534	1,6	7
	2015	301865	8914	3,0	4
Кількість туроператорів та турагентів, од.	2013	5711	302	5,3	6
	2014	3885	249	6,4	4
	2015	3182	245	7,7	3
у тому числі: - кількість туроператорів, од.	2013	945	57	6,0	4
	2014	667	40	6,0	3
	2015	500	24	4,8	3

Варто зазначити, що за статистичними даними 2015 р. в Україні працювало 500 туроператорів. Проте на сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України вказано, що тільки 369 із них виконали вимоги Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності у повному обсязі. Однак Ліцензійний реєстр туроператорів України нараховує набагато більше підприємств, які у даний час не можуть здійснювати туристичну діяльність. Найпоширенішими причинами цього явища є: відсутність фінансового забезпечення відповідальності туроператора перед туристами через скасування ліцензій у банків-банкрутів та відсутність статистичної звітності протягом певного періоду часу.

За кількістю туроператорів Одеська область також займає третє місце в Україні, поступаючись м. Києву та Львівщині. Варто зазначити, що частка туроператорів серед турфірм України має невисокий відсоток, який навіть зменшився – з 16,5% до 15,7% за три роки. Аналогічна ситуація спостерігається й на Одещині – чисельність туроператорів скоротилась на 33 од., а їх частка в загальній кількості туристичних фірм регіону зменшилась з 18,9% до 9,8% за 2013-2015 рр.

Протягом 2014-2015 рр. туристична активність наших співгромадян очікувано помітно знизилась внаслідок складної політичної та економічної ситуації в Україні. Девальвація національної валюти, висока інфляція (6,8% за 2014 р.), рецесія ВВП у поєднанні із проведенням антитерористичної операції на сході країні сформували негативний макроекономічний фон для розвитку туристичного сектору економіки. До того ж, туризм в Україні, нажаль, не можна віднести до числа соціальних пріоритетів, що зумовлює відносно низький і дуже еластичний, за рівнем доходів, попит на туристичні послуги [4].

Відомості табл. 1 свідчать, що загальний туристопотік України, обслуговуваний турфірмами, суттєво скоротився – на 1,25 млн. осіб, або в 1,7 рази, тобто практично однаково зі зменшенням кількості туристичних підприємств. Слід звернути увагу, що питома вага туристів Одеського регіону становить лише 1,5-1,8%. Це дуже мало, особливо враховуючи, що середньостатистичне значення складає 4% (100% : 25 адміністративно-територіальних одиниць України, що звітують перед органами статистики). Ще у 2007 р., коли Одеський регіон посідав з 3-го по 8-ме місце в рейтингу за

основними показниками туристичної діяльності серед 27 підрозділів українського туристичного ринку, питома вага Одещини була наближена до середньостатистичної (3,7%) [5]. Однак у сучасних умовах частка Одеської області виявилась ще меншою.

Щодо розподілу туристопотока України в цілому та Одеського регіону зокрема, то можна спостерігати наступні тенденції:

1. Головною формою туризму залишається виїзний. Питома вага українських туристів, подорожуючих за рубіж, у загальному туристопотоці становить 74%-82,6% за 2013-2015 рр. Проте в Одеському регіоні, де виїзних туристів також більшість, їх частка почала зменшуватись – з 72,4% до 69,4% за три роки.

2. Друге місце належить внутрішньому туризму, на який в Україні припадає від 12,4% до 18,8%. У порівнянні з 2014 р. зараз в країні відбувається підвищення обсягів внутрішнього туризму. Щодо Одещини, то найнижчий показник (4537 туристи) спостерігався також у 2014 р., що пов'язано з трагічними подіями другого травня. Однак в 2015 р. обсяги внутрішнього туристопотоку в регіоні вже перевищили значення 2013 р. в 1,5 рази. Частка внутрішнього туризму постійно збільшується – з 12,8% до 27,2%.

3. Останнє місце посідає в'їзний туризм, обсяги якого скоротилися в рази через нестабільну соціально-економічну та військово-політичну ситуацію в країні. Так, кількість іноземних туристів, які бажають відвідати Україну, зменшилась в 15 разів, а Одещину – в 6 разів. Питома вага в'їзного туризму катастрофічно скоротилась – з 7,2% до 0,8% в загальноукраїнському масштабі, та з 14,9% до 3,4% – по Одеському регіону.

Протягом останніх років розподіл туристопотоку, обслуговуваного туристичними фірмами, по трьох формах туризму суттєво змінився. Так, якщо в 2007 р. співвідношення між в'їзним, виїзним та внутрішнім туризмом в Україні становило 13% : 12% : 75% [6], то в 2015 р. воно склало 0,8% : 82,6% : 16,6%, що указує на переважання виїзного туризму. За результатами 2007 р. співвідношення між трьома формами туризму в Одеському регіоні було більш рівномірне та становило: 39% : 34% : 27%, що означало домінування іноземного туризму серед інших форм подорожей [6]. В 2015 р. розподіл загального туристопотоку Одеського регіону склав: 3,4% : 69,4% : 27,2%, тобто теж на користь виїзного туристопотоку, як і в цілому по Україні. Проте на Одещині саме внутрішній туризм набирає обертів, що пов'язано з неможливістю останнім часом відпочивати в АР Крим. Тому турфірми Одеського регіону мають зайняти нішу рекреаційного туризму, робити вигідніші пропозиції з відпочинку на морському узбережжі, підвищувати якість обслуговування, щоб досягти переорієнтації туристопотоку у бік в'їзного та внутрішнього туризму.

Слід зазначити, що відновити об'єми іноземного туристопотоку в умовах сьогодення буде вкрай важко. Тому турфірмам варто зосередитися на збільшенні внутрішнього туристопотоку, для чого є сприятливі умови (наприклад, за рахунок впровадження таких видів туризму, як дозвіллевий, культурно-пізнавальний, гастрономічний, екологічний, сільський зелений, етнічний тощо).

Одеський регіон займає високі місця в рейтингу серед інших адміністративно-територіальних одиниць України з розвитку різних видів туризму. Так, за загальною кількістю туристів, обслуговуваних турфірмами, Одещина просунулась з восьмого на четверте місце; за кількістю внутрішніх туристів – з одинадцятого на четверте місце; за кількістю іноземних туристів – також опинилась на четвертому місці (після Києва, Львівщини та Івано-

Франківщини). За кількістю вітчизняних туристів, подорожуючих за рубіж, Одеській області належить третє місце (після Києва та Львівщини). Все це вказує на значний потенціал, що є в Одеському регіоні для залучення та обслуговування туристів.

Оптимістичні очікування підтверджуються значними обсягами інвестицій у регіональну туристичну інфраструктуру [4], суттєвим посиленням інтенсивності туристичного потоку з інших регіонів України та особливим місцем, що традиційно належить туристично-рекреаційному комплексу Одещини в економіці області та України взагалі.

Література: 1. Туристична діяльність в Україні у 2013 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України. 2014. – 272 с. 2. Туристична діяльність в Україні у 2014 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України. 2015. – 76 с. 3. Туристична діяльність в Україні у 2015 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України. 2016. – 76 с. 4. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону: монографія / за заг. ред. В. Г. Герасименко. – Одеса: ОНЕУ, 2016. – 262 с. 5. Галасюк С. С. Проблеми розвитку туристичної діяльності в Одеському регіоні / С. С. Галасюк // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – Вип. 35. – С. 160-167. 6. Галасюк С. С. Дослідження структури туристопотоку Одеського регіону / С. С. Галасюк // Туристична індустрія: сучасний стан та пріоритети розвитку: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Луганськ: ЛНУ, 2009. – С. 39-44.

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО ТА МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ФАКТОРАМИ ВИРОБНИЦТВА У ЖИТЛОВО- БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Канд. екон. наук, доц. Гелеверя Є.М.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Аналіз практики функціонування і реформування житлово-будівельної галузі України свідчить, що задекларовані проекти і програми по комплексному відновленню кварталів й мікрорайонів застарілого житла у найближчий час реалізовані не будуть і існуючий житловий фонд ще довго буде слугувати нашим співгромадянам, найчастіше залишаєсь самим найдорожчим майном, яким наші співгромадяни володіють. А тому в сучасних умовах вкрай потрібні відповідаючі існуючим реаліям механізми державного та муніципального управління факторами виробництва у житлово-будівельній галузі на регіональних рівнях, адже Україні потрібна децентралізація, якіб би формували науково-методичне обґрунтування процесу збереження житла, комплексно і системно враховували усі сторони і аспекти цієї проблеми.

У різні історичні етапи розвитку наукової думки над вирішенням окремих складових даної проблеми працювали відомі вчені Шкодовський Ю.М., Калініченко Л.Л., Бушуєв С.Д., Амоша О.І., Ачкасов А.Є., Бабаєв В.М., Бубенко П.Т., Торкатюк В.І., Шутенко Л.М. та ін.

Разом з тим питання теоретичного, економіко-правового та практичного забезпечення формування дієвих механізмів державного та муніципального управління факторами виробництва у житлово-будівельній галузі мають

переважно рекомендавчо-декларативний характер і найчастіше представлені в наукових публікаціях у науково-дискусійному викладі.

Слід відзначити, що до головних факторів виробництва у житлово-будівельній галузі регіону відносяться: накопичений основний капітал у вигляді потужного регіонального фонду житла, робоча сила та земля як фактор виробництва.

Одним з пріоритетних наукових напрямів в житлово-будівельній галузі є розробка нормативно-правової бази, зокрема щодо класифікації будівель і споруд. Комплексне вивчення цього питання дозволяє класифікувати житловий фонд за певними економічними, нормативними, правовими, соціальними та техніко-технологічними ознаками. Разом з тим класифікаційні ознаки житлового фонду з погляду управління ним ігноруються сучасною практикою. Отже нами запропоновано враховувати рівень комерціалізації житла при формуванні механізмів його відновлення, що дозволить «увімкнути» мотиваційну складову в організаційно-фінансове забезпечення відновлення житлового фонду, надасть можливість забезпечити тимчасовим житлом переселенців з тимчасово окупованих територій Донецької і Луганської областей, яких лише у Харківській області нараховується близько 180 тисяч осіб.

Треба відзначити, що майже для половини домогосподарств Харківської області характерне житло, побудоване у 70-80-х роках, а частка житла, побудованого у 1991 р. і пізніше, складає лише 5,1%, при цьому лише кожні два з п'яти домогосподарств задоволені та дуже задоволені своїми житловими умовами.

Окремим питанням у розгляді регіонального житлового фонду як капіталу та об'єкта інвестування є незавершене будівництво («заморожений, дисконтний капітал» та специфічний об'єкт інвестування), залучення якого у господарський обіг житлової сфери регіону повинно стати «локомотивом» у вирішенні організаційно-фінансових задач в процесі відновлення житлового фонду.

У ході реформування міського управління й господарства в системі розвитку факторів виробництва житлового сектора регіональної економіки продовжує залишатися актуальною проблема дефіциту підготовлених до ринкових умов управлінських і робочих кадрів. Сформована ситуація вимагає невідкладних стратегічних підходів до організації, управління та навчання персоналу у житлово-будівельному й ремонтно-експлуатаційному секторах житлової сфери.

Розглядаючи ремонтно-будівельне підприємство як соціальний інститут, виділено елементи, що становлять його структурні «точки росту» і визначаючих його як особливе утворення. При цьому зміцнення позицій і подальше зростання кожного з цих елементів супроводжується певними кадровими витратами.

В існуючих умовах нами пропонується модель визначення індивідуальної цінності працівника, яка відрізняється від існуючих тим, що в ній вартість людських ресурсів є імовірнісною величиною. Такий підхід може бути використаний як підприємствами, задіяними у процесі відновлення міського житлового фонду, так і рекрутинговими агенціями при побудові рейтингів будівельних і ремонтних бригад, а також окремих фахівців.

Нами обґрунтовано необхідність використання двох типів кадрової політики підприємств житлового сектора економіки в залежності від підгалузі житлово-комунального господарства та розміру міста.

На сучасному етапі формування ринкових відносин в містобудуванні та землекористуванні важливою проблемою залишається проблема підвищення

економічної ефективності використання територіальних ресурсів населених пунктів у різних сферах господарської діяльності. Так, організаційно-економічне забезпечення процесу відновлення міського житлового фонду потребує визначення на науково-методологічному, інституційному та законодавчому рівнях оптимальних схем використання ресурсу «земля», що дозволить поширитися перспективним напрямом удосконалення регулювання розвитку регіонів. Одним з таких напрямів у регулюванні регіональних земельних відносин є девелоперська діяльність.

Нами запропоновано та обґрунтовано варіанти організації процесу реконструкції забудованих кварталів з переселенням громадян із застарілого житлового фонду.

Література: 1. Креативные технологии управления проектами и программами: Монография / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, В.Б. Яковенко, Е.В. Гриша, С.В. Дзюба, А.С. Войтенко – К.: «Саммит-Книга», 2010. – 768 с. 2. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: [підручник] / С. І. Дорогунцов, Т. А. Заяць, Ю. І. Пітюренко та ін. / За аг. ред. д - ра екон. наук, проф., чл. - кор. НАН України С. І. Дорогунцова. – Вид. 2 - е, без змін. – К.: КНЕУ, 2007 р. – 992 с. 3. Моделирование економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: Монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк - Х.: ХНЕУ, 2006. – 518 с. 4. Моделирование социально-экономических систем: теория и практика: Монография / О.І. Черняк, В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.А. Кизим, К.Л. Юрченко / Под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима – Харьков.: ИД «ИНЖЭК», 2012. – 592 с. 5. Данилишин Б. М., Микитенко В. В. Феноменологічні альтернативи економічного зростання України: Монографія / Данилишин Б. М., Микитенко В. В. – У 2 т. – Т. 1. – К.: РВПС України НАН України, ЗАТ «Нічлава», 2008. – 336 с. 6. Бабаєв В. М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти / В. М. Бабаєв / Національна академія держ. управління при Президентові України. Харківський регіональний ін-т. – Х.: Видавництво ХарРІ НАДУ, 2004. – 204 с. 7. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография [Д.Лукьяненко, А.Колот, Я.Столярчук и др.]: под. науч. ред. профессором Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К.: КНЭУ, 2013. – 466 с.

СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ ДИНАМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ В ОЦІНЮВАННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Канд. екон. наук, доц. Глухова С.В.

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний
інститут»*

Оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства на основі динамічних показників обумовлюється базовими положеннями теорії інвестування. Провідні науковці класичної школи У. Шарп та Р. Фриман [1-2] наголошують, що головним мотиваційним чинником процесу інвестування є забезпечення певних інтересів інвестора, найбільш пріоритетним з яких є отримання прибутку. За даних умов оцінка полягатиме у визначенні економічної ефективності, що характеризує рівень прибутковості інвестицій у інновацію з урахуванням ризику та

періоду їх окупності, що підтверджує актуальність проблеми вибору складу та визначення специфіки застосування відповідних показників ефективності.

З позиції інвестора критерії оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства обумовлені економічною природою сутності інвестиційної діяльності, а саме - отримання прибутків від здійснення інвестицій та оптимізації терміну її повернення. Тобто в основі кількісного обґрунтування процесу прийняття управлінського рішення інвестиційного характеру знаходиться оцінка і порівняння обсягу передбачуваних інвестицій і майбутніх грошових надходжень [3, с. 168].

Тому оцінку ефективності інноваційної діяльності з позиції інвестора необхідно здійснювати за такими основними напрямками: визначення маси додаткового прибутку від інвестування в інноваційну діяльність у порівнянні з альтернативними видами діяльності; оцінка рівня втрат, пов'язаних з недоотриманням маси прибутку внаслідок ризику; забезпечення своєчасного повернення інвестованого капіталу.

Для визначення оптимального складу дисконтованих показників здійснено їх критичний огляд в аспекті доцільності застосування під час оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства з позиції інвестора, а саме – чистого дисконтованого доходу, терміну окупності, періоду окупності, внутрішньої норми рентабельності, індексу рентабельності.

В результаті критичного аналізу основних дисконтованих показників автор погоджується з думкою більшості науковців щодо пріоритетності чистого дисконтованого доходу та вважають доцільним його застосування для оцінки ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств, оскільки він:

- по перше, дає змогу отримати чіткий наочний результат у вигляді абсолютного ефекту від здійснення інвестицій в інноваційний проект;

- по друге, є зручним під час ранжування напрямів інвестування, тобто при співставленні варіантів здійснення інвестицій в інноваційну діяльність або звичайну чітко може вказувати на домінування однієї як у вигляді абсолютних, так і відносних значень;

- по-третє, за допомогою ставки дисконту враховується інфляційний та інші чинники, які впливають на грошовий потік протягом всього періоду функціонування проекту, що значно підвищує точність отриманих даних, внаслідок нівелювання коливань між кошторисною та ринковою вартістю інноваційного проекту.

Слід зазначити, що ефективність інвестиційної діяльності базується на такій концептуальній основі інвестиційної діяльності, як необхідність повернення вкладеного капіталу в максимально короткі строки [3, с. 177].

Незважаючи на те, що будівельний процес має чіткі часові межі, обумовлені технічною тривалістю його складових, доцільність оцінювання за терміном окупності інвестицій є очевидною, оскільки одним з цільових спрямувань інноваційної діяльності є оптимізація будівельного циклу. Тобто скорочення тривалості будівельного процесу, зумовлене впровадженням інноваційних технологій, безпосередньо впливає на скорочення терміну окупності інвестицій.

Тому серед проаналізованих показників ефективності інвестиційної діяльності доцільно також виділяти дисконтований період окупності. Перевагою даного показника у порівнянні з періодом окупності є урахування чиннику часу за умови збереження всіх позитивних аспектів другого.

При цьому зазначимо, що визначення окупності інвестицій, здійснених в інноваційну діяльність, має ряд особливостей:

– по-перше, грошові потоки від впровадження інновації можуть мати нерівномірний характер. Це пояснюється дуалістичним характером ринку споживання інновації: з одного боку – споживач безпосередньо інноваційної будівельної продукції, з іншого – споживач прав власності на саму інновацію;

– по-друге, попит на інноваційну продукцію має нестійкий характер, тобто на етапі виходу на ринок він матиме максимальне значення, внаслідок принципової новизни продукту, а при подальшому функціонуванні інновації на ринку знижуватиметься пропорційно ступеню її дифузії.

Обґрунтована в роботі сукупність динамічних показників відповідає особливостям інноваційної діяльності та специфіці її діяльності на підприємствах будівельної галузі. Застосування цих показників у запропонованих модифікаціях підвищить адекватність результатів оцінювання та ефективність прийняття управлінських рішень, а результати роботи буде покладено в основу подальших досліджень з розробки системи управління інноваційною діяльністю.

Література: 1. Гитман Л. Основы инвестирования / Л. Гитман, М. Джонк; [перевод с англ. Буклешов О.В]. — М., 1997. — 991 с. 2. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. — М.: “Инфра-М”, 1999. — 675 с. 3. Чорна М. В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: [мографія] / Чорна М. В., Глухова С. В. // Харків: ФО-П Шейніна О.В., 2010. — 210 с.

РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Доц. Гречко Н.В., ст. Двухглавов О.Д.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Соціально-економічний розвиток країни, особливо з великою чисельністю населення, є дуже складним процесом, в якому інтегральні темпи зростання визначаються окремими елементами – регіонами. В умовах нестабільної економічної і політичної ситуації в країні проблема економічного розвитку окремих регіонів стає досить актуальною. Одна з проблем формування місцевих бюджетів – забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та формування міжбюджетних відносин. Місцеві бюджети використовуються для регулювання господарських процесів, розбудови регіону, розвитку транспорту, культури і освіти, задоволення соціальних потреб тощо, вони є важливим елементом системи фінансового регулювання економіки країни та економіки окремого регіону. У забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів країни важливими засобами впливу є податкові механізми. У Податковому та Бюджетному кодексі України відбулися значні зміни, але разом з тим частина економічних питань залишається невирішеними. Тому завдання підвищення ефективності управління соціально-економічними процесами в регіонах та їх фінансове забезпечення на даному етапі розвитку України набуває особливої уваги.

Проблема регіонального розвитку є актуальною та фундаментальною з теоретичної і практичної точки зору. Незважаючи на зусилля, що їх прикладає законодавча та виконавча влада для удосконалення регіональної політики, диференціація регіонів за показниками соціально-економічного розвитку не

зменшується, а за рівнем зайнятості та безробіття, доходами, забезпеченістю населення соціальними послугами – навіть посилюється.

Для подальшої успішної перебудови управління економікою необхідно проаналізувати рівень регіонального розвитку регіонів на конкретний момент, їх стартову позицію. У разі аналізу необхідно розрізняти аналітичні показники економічного потенціалу і показники рівня соціально-економічного розвитку [1].

До показників економічного потенціалу належать: кількість населення, трудові ресурси, обсяги ВВП, національного доходу (НД), обсяги основного капіталу та ін. Усі ці показники характеризують розвиток продуктивних сил регіону насамперед з кількісного боку.

На відміну від економічного потенціалу рівень соціально-економічного розвитку регіону може виражатися через обсяги виробництва і споживання ВВП, НД, матеріальних благ і послуг на душу населення, рівень продуктивності праці. Соціально-економічний розвиток регіону характеризує якісний стан суспільного виробництва, природних і людських ресурсів. У цій системі ВВП є основним показником розвитку економіки регіону.

Доходна частина кожного місцевого бюджету відображає результати роботи підприємств, організацій та інших суб'єктів господарювання, які діють на певній території, масштаби їх діяльності та обсяги доходів, частина з яких мобілізується в доходи місцевих бюджетів за допомогою податків, зборів та інших обов'язкових платежів. На формування місцевих бюджетів впливає рівень доходів населення, яке також є платником податків. Вагомість цього джерела доходів зростає в умовах розвитку підприємницької діяльності громадян. Видаткова частина місцевих бюджетів відбиває стан місцевого житлового, комунального господарств, визначає напрямки витрачання мобілізованих до бюджету коштів. Місцевий бюджет є планом формування фінансових ресурсів певної території, необхідних для забезпечення функцій і повноважень місцевого самоврядування та їхнього використання з метою задоволення різних економічних і соціальних потреб.

Метою роботи є дослідження тенденцій та аналіз стану формування місцевих бюджетів та їх ролі у соціально-економічному розвитку окремих регіонів, у тому числі і Харківського, визначення напрямків їх оптимізації, побудова моделі залежності надходжень до доходної частини бюджету від валового регіонального продукту, витрат на розвиток окремих галузей економіки та податкових надходжень, що впливає на рівень економічного розвитку.

Аналіз показує, що за 1 півріччя 2016 року доходи місцевих бюджетів становили 169 млрд. 268,5 млн. грн. (54,5% річного плану), і зросли порівняно із відповідним періодом 2015 року на 27,1%. Доходи місцевих бюджетів без урахування трансфертів з державного бюджету, порівняно з 1 півріччям попереднього року, збільшилися на 20 млрд. 279,0 млн. грн. (36,5%) [2, 3].

Збільшення доходів місцевих бюджетів без урахування трансфертів з державного бюджету зумовлено підвищенням ставок окремих податків, які зараховуються до відповідних місцевих бюджетів.

За 1 півріччя 2016 року видатки місцевих бюджетів становили 145 млрд. 414,7 млн. грн. (45,5%), що спричинено насамперед значним збільшенням видатків на соціальне забезпечення населення. Найбільше видатків спрямовано на соціальний захист і соціальне забезпечення – 33,8%, освіту – 30,7%, охорону здоров'я – 17,6%. Порівняно з відповідним періодом попереднього року, частка видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення у загальній сумі видатків місцевих бюджетів збільшилася на 8,0%, що пов'язано з підвищенням

тарифів на житлово-комунальні послуги, частки видатків на охорону здоров'я та освіту зменшилися відповідно на 5,2% та 3,25%.

Дослідження структури видаткової частини місцевих бюджетів Харківської області за 2008-2015 рр. свідчить, що найбільшу питому вагу займає фінансування охорони здоров'я – близько 35%; освіта майже 27%, житлово-комунальне господарство – 21%, фінансування галузей – соціальний захист та соціальне забезпечення, культура і мистецтво, засоби масової інформації, фізична культура і спорт – майже 12%. Дуже мало видатків бюджету області спрямовується на розвиток економіки.

Динаміка видатків бюджету Харківської області свідчить про те, що фактично протягом останніх 8 років у абсолютному вимірі доходи бюджету зросли на 3744,18 млн.грн. (213,63%), видатки зросли на 3708,73 млн.грн. (211,32%), у тому числі: видатки на державне управління зросли на 0,76 млн.грн. (107,8%), на освіту на 254,88 млн.грн. (159,22%), охорону здоров'я - на 642,5 млн.грн. (240,79%), на соціальний захист населення та соціальне забезпечення 79,60 млн. грн. (187,94%), на духовний та фізичний розвиток – на 24,12 млн.грн. (132,7%), на житлово-комунальне господарство на 1136,7 млн.грн. (356,19%), інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю, на 5,59 млн.грн. (119,59%).

Дослідивши реальне зростання видатків за 8 років, відмічаємо, що вони збільшилися лише на 90,6 %, що є недостатнім для здійснення відчутного впливу на розвиток регіону.

Загалом за обсягом видатків на розвиток окремих галузей економіки спостерігається підвищувальна тенденція, але при цьому необхідно зазначити, що у структурі видаткової частини вони займають досить малу частину, що є недостатнім для підтримки галузей у стабільному стані.

За показниками місцевих бюджетів за 2004-2015 рр. було отримано моделі, які описують залежність надходжень доходної частини бюджету окремого регіону від валового регіонального продукту, витрат на розвиток окремих галузей економіки, що характеризують інвестиційну складову, та податкових надходжень (податковий потенціал регіону) для наступних регіонів [4]: Сумської, Львівської, Одеської, Харківської областей , а також для України в цілому (табл.1).

Таблиця 1 – Модель залежності для різних регіонів України

Регіони	Модель залежності	Коефіцієнт детермінації
Україна	$Y = -7899 + 0,014x_1 + 1,063x_2 + 9,48x_3$	$R^2 = 0,99$
Харківська область	$Y = -898 + 0,07x_1 + 0,268x_2 + 25,28x_3$	$R^2 = 0,98$
Сумська область	$Y = -245 + 0,13x_1 + 2,4x_2 + 84,9x_3$	$R^2 = 0,98$
Львівська область	$Y = -364,9 + 0,178x_1 + 0,117x_2 + 1,357x_3$	$R^2 = 0,99$
Одеська область	$Y = -342 + 0,053x_1 + 1,59x_2 + 5,23x_3$	$R^2 = 0,86$

де y – доходна частина бюджету окремого регіону, млн.грн.;

x_1 - валовий регіональний продукт, млн.грн.;

x_2 – податкові надходження, млн.грн.;

x_3 - витрати на розвиток окремих галузей економіки, млн.грн.

Виходячи з вищенаведених розрахунків можна стверджувати, що хоча моделі залежності для кожного регіону відрізняються, що зумовлено різним рівнем диференціації, але для всіх регіонів зміна доходної частини місцевого бюджету пов'язана зі збільшенням витрат на розвиток окремих галузей економіки; зростанням валового регіонального продукту та податкових

надходжень. Таким чином, підвищення витрат на розвиток окремих галузей економіки є одним із джерел збільшення доходної частини бюджету регіонів.

Отже, планування видатків місцевих бюджетів повинно забезпечувати підтримку та розвиток галузей соціальної сфери: освіти і науки, охорони здоров'я, преси, культури і мистецтва, заходів щодо надзвичайних ситуацій та знаходити баланс між стимулюванням економічного розвитку та вкладенням наявних коштів у соціально-споживчі сектори. Вищенаведені дані свідчать про те, що місцеві бюджети відіграють значну роль в соціально-економічному розвитку територій і потребують використання бюджетної системи для впливу на економічне зростання регіонів, вирішення ряду соціальних проблем.

Література: 1. Сидорець О. В. Деякі аспекти фінансового вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів / О. В. Сидорець // Фінанси України. - 2007. - № 9. - С. 105-111. 2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/promova-ministra-finansiv-natalii-iaresko-na-zasidanni-uriadu-shchodo-vykonannia-derzhavnoho-biudzhetu-za-rik?category=bjudzhet>. 3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-березень 2016 року/[В.В.Зубенко, І.В.Самчинська, А.Ю.Рудик та ін.]; ІБСЕД. Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи. ЗМФІ-ІІ впровадження», USAID.- К., 2016.- 73 с. 4. Гречко Н.В., Двухглавов О.Д. Вплив видатків місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток Харківської області// Науковий вісник будівництва. – 2016. – №4(86)/2016. – С.267-270.

КОМПЛЕКСНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Доц. Гречко Н.В., магістр Шевченко Н.Г.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

У сучасних ринкових умовах страхові компанії є могутніми фінансовими комплексами з надання різноманітних фінансових послуг, пов'язаних, як з основною, так із додатковою діяльністю. Страхування – інформаційно насичений вид бізнесу, ефективність якого обумовлена здатністю компанії з необхідною точністю і достовірністю накопичувати та аналізувати великі об'єми інформації. Ситуація на страховому ринку в кризовому просторі вимагає активізації страхових компаній (СК) в боротьбі за залучення і утримання клієнтів, створення нових управлінських рішень для стабільного існування у жорсткому конкурентному середовищі.

У зв'язку з високим ступенем невизначеності страхового ринку в своїй повсякденній діяльності страхові компанії повинні враховувати вплив різноманітних збурюючих чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, специфічні страхові ризики.

Аналіз моделей управління діяльністю СК показує, що підвищення ефективності функціонування страхової компанії пов'язане із залученням як сучасних ІТ-технологій, так і математичного апарату, який би враховував ймовірнісний характер і динаміку страхових процесів.

В аналізі діяльності страхових компаній важливу функцію виконує прогнозування, засобами якого можливо зменшити ступінь невизначеності при

прийнятті рішень. При побудові прогнозів використовуються трендові моделі, а також експертні методи.

Досить часто, як базову модель використовують модель лінійного тренду, яка має вигляд

$$y = a_0 + a_1 \cdot t, \quad (1)$$

де y - показник, який досліджується; a_0, a_1 - параметри моделі; t - змінна часу (змінюється від 1 до n).

Якщо явище має нелінійний характер розвитку, використовують нелінійні моделі, серед них найбільш поширені логарифмічні або поліноміальні залежності.

До основних стратегій розвитку страхових компаній відносять: модель комплексної стратегії розвитку страхової компанії й модель інвестиційної стратегії страхової компанії.

Комплексна стратегія розвитку страхової компанії визначає довгострокові цілі її діяльності й шляхи їх досягнення. Розробка комплексної стратегії повинна ґрунтуватися на результатах аналізу діяльності компанії, а також виходити з її потенційних можливостей і поточної ситуації на ринку. Відсутність у СК стратегії власного розвитку приводить до втрати конкурентних переваг компанії. Основне завдання, що стоїть перед страховою компанією в ході розробки комплексної стратегії її розвитку, полягає в здійсненні переходу компанії з поточного стану X_1 в необхідний стан X_2 відповідно до поставлених цілей для максимізації прибутку страхової компанії, де X_1 і X_2 – комплекси вихідних і кінцевих фінансово-економічних показників діяльності страхової компанії. Розробка комплексної стратегії це складне ітераційно-оптимізаційне завдання з класу нелінійних дискретних завдань, методом розв'язку якого є метод послідовного перебору можливих варіантів комплексної стратегії з метою визначення оптимальної послідовності й строків реалізації планованих стратегічних заходів.

Реалізація методу вимагає великих часових витрат для проведення розрахунків у зв'язку з необхідністю аналізу різних варіантів діяльності компанії і врахування обмежень, що впливають зі специфіки страхового портфеля, вимог страхувальників тощо. Проте цей метод досить простий і зручний спосіб пошуку оптимальної комплексної стратегії діяльності страхової компанії.

Комплексна стратегія розвитку страхової компанії повинна визначатися такою її діяльністю, при якій досягається максимальний прибуток страхової компанії на основі формування оптимального плану реалізації фінансових операцій протягом року. Модель даної стратегії може бути представлена у такому виді:

$$PGSK = \max PG \left[PFDa \left(OS, p \{TR_j\}, \{A_{ji}\}_m \right) \right], \quad (2)$$

де $PGSK$ – максимальне значення прибутку СК протягом року; PG - значення прибутку СК протягом року при реалізації конкретної стратегії її розвитку; $PFDa$ – альтернативний план фінансових операцій СК на розглянутий прогнозний період часу; a – індекс варіанта альтернативного плану фінансових операцій СК; OS – комплексна стратегія розвитку страхової компанії; $\{TR_j\}$ – значення параметрів, які визначають технологічний регламент страхової компанії; $\{A_{ji}\}_m$ – параметри i -ї страхової операції m -го типу.

Розв'язок завдання моделювання комплексної стратегії розвитку страхової компанії на прогнозний період дозволяє оцінити її ефективність через

максимально можливе значення річного прибутку компанії й визначити спосіб досягнення цього прибутку у вигляді плану фінансової діяльності.

Основними видами стратегії розвитку страхової компанії є: фінансово-економічна; маркетингова; інвестиційна; організаційна; інформаційна; кадрова.

Найважливішим видом комплексної стратегії розвитку страхової компанії є інвестиційна складова її діяльності. Основною умовою розвитку цього напрямку страхового бізнесу є значне збільшення обсягу інвестиційної діяльності страховиків, для чого інвестиційна діяльність страхових компаній повинна стати менш ризиковою для того, щоб страховикам було вигідно інвестувати свої вільні фінансові ресурси в розвиток вітчизняної економіки. Підхід, заснований на математичній формалізації об'єкта керування, є єдино можливим для оптимізації розв'язку завдань, що стоять перед страховою компанією.

Математична формалізація дозволяє системно досліджувати комплексну стратегію розвитку страхової компанії, у тому числі її найважливішу складову - інвестиційну стратегію. Вони реалізують єдиний методичний підхід до формування комплексної стратегії розвитку страхової компанії з врахуванням її інвестиційної складової. Моделювання діяльності страхової компанії дозволяє значно підвищити її ефективність.

Розглянуті вище дві моделі комплексної стратегії можуть бути доповнені стратегією, що реалізує ефективне управління резервами страхової організації. Пропонований підхід пов'язаний з тим, що передбачається залучення керуючої компанії для здійснення цього процесу.

Література: 1. Базилевич В. Д. Страхова справа/ В.Д.Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Товариство "Знання", КОО, – С.216. 2. Губар О.Є. Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту / О.Є. Губар // Фінанси України. – 2002. – №8. – С. 130-136. 3. Помічник в сфері страхування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m-nafta.com.ua/>. 4. Яворська Т.В. Страхові послуги: навч. посіб. / Т. В. Яворська. – К. : Знання, 2008. – 350 с. 5. Петров А.А., Поспелов И.Г., Шананин А.А.. Опыт математического моделирования экономики. - М.: Энергоатомиздат, 1996г. -545с.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

Канд. екон. наук, доц. Гришина Л.О., Камінська Т.П.
*Первомайський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова*

Машинобудівний комплекс вирізняється серед інших галузей високою наукоємністю та ресурсоємністю, що підвищує його значення не лише у побутовому споживанні іншими галузями промисловості, а й сприяє швидшому їх розвитку. Миколаївська область – це високорозвинутий індустріальний регіон держави, який визначається потужною багатогалузевою промисловістю. У структурі промисловості Миколаєва основне місце займає машинобудування і металообробка, серед яких виділяються такі галузі, як суднобудування й енергетичне машинобудування. Промислові підприємства міста забезпечують до 50% обсягів продукції суднобудування України, понад 90% державного виробництва газових турбін, 80% сировини для виробництва алюмінію.

Аналіз статистичних даних свідчить про неоднозначну динаміку обсягів промислової продукції за галузевою ознакою. За 2016 р. відбувся приріст продукції машинобудування на 1,1%, забезпечений завдяки нарощенню випуску всмоктувальних повітряних фільтрів для двигунів внутрішнього згорання, установок для кондиціювання повітря, вантажопідіймачів, клапанів керування процесом та інших матеріалів. У 2016 році на 28,5% більше випущено сільськогосподарських та лісогосподарських машин. Поряд з цим, на 20% знизився обсяг продукції у підприємств транспортного машинобудування внаслідок скорочення обсягу виробництва на підприємствах з будування та ремонту суден. Спостерігалася спадна динаміка на початку 2017 р. – відставання від рівня машинобудівної продукції січня минулого року становило 5,1% внаслідок зниження виробничої активності підприємств з будування та ремонту суден.

Слід відзначити негативну тенденцію – зменшення обсягів реалізованої продукції протягом останніх шести років. Якщо в 2011 р. частка підприємств машинобудування в обсягах реалізації промислової продукції області становила 15,7%, то в 2016 р. цей показник зменшився до 13,6 %.

Існуючі проблеми в машинобудуванні Миколаївського регіону викликані багатьма факторами, одним з яких є низький рівень інноваційної активності підприємств цієї сфери. В таблиці 1 наведенні основні показники інноваційної діяльності промислових, у т.ч. машинобудівних, підприємств Миколаївщини, динаміка яких є свідченням цього. Так, за останні шість років в 2,5 рази менше впроваджено нових технологічних процесів і в 1,5 рази менше освоєно нових видів продукції.

Таблиця 1–Показники інноваційної діяльності промислових підприємств Миколаївщини

Показники	Роки						Зміна показника 2015 до 2010 р.
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Частка підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, %	16,6	22,8	29,8	24,9	19,9	31,2	1,88
Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	9,1	9,7	13,8	11,7	10,1	23,7	2,60
Освоєно нових видів продукції, од з них:	41	34	61	268	68	28	0,68
- машин, устаткування	15	13	15	9	7	4	0,27
Впроваджено нових ТП, од.	30	36	29	13	35	13	0,43

Разом з цим, намітилися позитивні зрушення у розвитку наукової діяльності Миколаївського регіону. Обсяг наукових і науково-технічних робіт в 2015 р. порівняно з 2006 р. збільшився більш ніж у 1,5 рази. Особливістю є випереджуючі темпи змін науково-технічних послуг (у 5,6 рази), що створює підґрунтя для активізації прикладних і фундаментальних досліджень. Хоча, якщо і врахувати інфляційні процеси, то фактичне збільшення цих показників буде дещо меншим, але все ж таки ці зміни є позитивними (табл.2).

Таблиця 2 – Обсяг і структура наукових і науково-технічних робіт

Показники	Роки					Зміна показника 2015 до 2006 р.
	2006	2012	2013	2014	2015	
Обсяг робіт, млн.грн.	202,54	268,01	687,05	347,26	361,15	1,78
Структура робіт за їх видами, %:	100	100	100	100	100	-
фундаментальні дослідження	3,7	6,5	2,9	5,5	5,6	1,5
прикладні дослідження	3,5	4,8	1,8	3,5	4,4	1,3
науково-технічні розробки	90,2	76,8	93,9	85,6	75,5	0,8
науково-технічні послуги	2,6	11,9	1,4	5,4	14,5	5,6

Отже, як видно з вищенаведених таблиць, наукове забезпечення промислового розвитку регіону та його важливої галузі – машинобудування, є нестабільним.

Розвиток сприятливого інноваційного середовища потребує належної фінансової підтримки та стимулювання науково-технічного потенціалу машинобудівної галузі, що обумовлено тим, що внутрішній ринок наукомісткої продукції продовжує скорочуватись і тим, що в структурі витрат на інноваційну діяльність значну вагу займають кошти на фундаментальні дослідження і прикладні розробки та на придбання основних засобів. Так, в 2015 р. у загальній сумі витрат на інноваційну діяльність 18,1 % коштів направлено на придбання машин і обладнання, 79,5 % - на дослідження і розробки, і лише 0,14% - на придбання нових технологій.

Важливим чинником рівня науково-інноваційного забезпечення модернізації машинобудування є фінансування як науки, так і безпосередньо інноваційної діяльності. Протягом останніх років витрати на інновації промислових підприємств регіону мають тенденцію до підвищення. Зростає також і частка власних коштів підприємств у структурі витрат на інноваційну діяльність. Це свідчить про зацікавленість інноваційною діяльністю, як чинника економічного розвитку. Частка коштів вітчизняних інвесторів має неоднозначну тенденцію, але ж залишається незначною. В 2012 р. вони становили 0,52% загального обсягу, в 2013 р. – 3,05%, в 2014 р. - 0,51%. Такий надзвичайно низький рівень вітчизняного фінансування інноваційної діяльності промисловості області, в т.ч. машинобудування, суднобудування, свідчить, що вітчизняні інвестори не зацікавлені і майже не сприяють активізації інноваційної діяльності у цій важливій конкурентоспроможній галузі.

Вирішення завдання модернізації промислового виробництва можливе у разі ефективного застосування результатів інтелектуальної праці науково-технічних працівників. На жаль, їх чисельність протягом останніх десяти років значно зменшилась. Якщо в 2005 р. вона становила 1457 осіб, то в 2015 р. наукові дослідження і розробки виконували 767 осіб. Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт власними силами наукових організацій і підприємств постійно зростає і в 2015 р. становив 361145,3 тис.грн., що в 1,7 раз перевищує рівень 2005 року. Така динаміка свідчить про зростаючу продуктивність творчої праці.

Крім розглянутих вище складових (наукова, фінансова, кадрова) ресурсної бази науково-інноваційної діяльності, важливе значення має розбудова

інноваційної інфраструктури, яка виступає важливим фактором формування сприятливого інноваційного середовища.

Слід зазначити, що питання ролі науки, освіти та інновацій у подоланні економічної кризи знайшли відображення у положеннях Програми діяльності Уряду «Подолання впливу світової фінансової кризи та поступальний розвиток», проекту стратегії розвитку України до 2020 р. та інших документах. Згідно з ними, одними з напрямів підвищення конкурентоспроможності економіки є формування інноваційної інфраструктури та системи трансферу технологій, розвиток системи управління інтелектуальною власністю, стимулювання попиту на інновації, тощо.

Як зазначалося вище, в Миколаївському регіоні однією з вагомих бюджетоутворюючих галузей є машинобудування, в т.ч. суднобудування. Як раз, питання модернізації цих підприємств вимагає першочергового вирішення. Про важливість означених проблем формування дієвої системи сприяння інноваційно-інвестиційному розвитку суднобудування свідчить прийняття Урядом Стратегії розвитку суднобудування на період до 2020 року, а також схваленої Концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку кораблебудування на період до 2035 р. У цих документах, зокрема, зазначається, що проведення модернізації, технічного переоснащення і забезпечення ефективного використання виробничих потужностей галузі, передбачає посилення значення регіональних чинників її розвитку. Саме питання державної підтримки науково-дослідних робіт, розвиток виробничого і науково-технічного потенціалу, оновлення основних фондів підприємств, впровадження високих наукоємких конкурентоспроможних технологій у пріоритетних напрямках інноваційної діяльності у підгалузях суднобудування є одними з важливих завдань, означених в цих документах.

Підвищенню забезпечення розвитку інноваційного потенціалу регіону, розбудові інноваційної інфраструктури має сприяти і співробітництво Чорноморського регіонального центру інноваційно-інвестиційного розвитку, органів влади, закладів науки і освіти.

Отже, основними чинниками, які стримували науково-інноваційне забезпечення розвитку машинобудування у Миколаївському регіоні протягом останніх років, були такі: нестача власних коштів, недостатня фінансова підтримка держави, великі витрати на нововведення, відсутність фінансових коштів замовника.

Саме тому серед основних заходів поліпшення науково-інноваційного забезпечення розвитку машинобудівного виробництва у регіоні на сучасному етапі можна відзначити: поєднання науково-дослідних установ академічного, вузівського і корпоративного секторів із залученням матеріально-технічної бази промислових підприємств, проектно-конструкторських організацій; створення економічно вигідних умов для участі наукових організацій та підприємств в розробці принципово нових технологій, техніки та матеріалів; запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам щодо проведення власних НДДКР.

Вирішення проблем інноваційного шляху розвитку машинобудівних підприємств можливе через удосконалення нормативно-законодавчої бази, сприяння фінансовому забезпеченню інноваційної діяльності з боку держави та органів місцевого самоврядування, формування централізованої та регіональної інфраструктури підтримки інновацій, забезпечення науково-технічної діяльності

кваліфікованими кадрами, що стане дієвим поштовхом до відродження машинобудівного виробництва в Україні та Миколаївській області зокрема.

Література: 1. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. - 2010. - № 1 (8). - С. 19-25. 2. Головне управління статистики у Миколаївській області. Офіційний сайт [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua>. 3. Керницька М.І. Особливості управління інноваційною діяльністю вітчизняних машинобудівних підприємств // Проблеми науки. - 2009. - №9. - С.40-48. 4. Нісфоян С. С. Стан машинобудівного комплексу регіону / С. С. Нісфоян, В. Г. Соболев // Бізнес Інформ. - 2012. - № 11. - С. 104 – 107.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Канд. екон. наук Гришина Н.В.

Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

Протягом тривалого періоду досліджень, науковцями доведено залежність між економічним ростом і підприємницьким потенціалом. В слаборозвинутих країнах функціонує велика кількість малих фірм, які надають споживчі послуги на локальному ринку. При цьому роботодавцями не створюються додаткові робочі місця, що стимулює населення до створення власного бізнесу. Якщо ж в країні відмічається політична і економічна стабільність, що сприяє розвитку великого бізнесу, то спостерігається зменшення темпів росту малого і середнього підприємництва. Але ж після досягнення країною дещо вищого рівня розвитку, відбувається активізація підприємницької діяльності внаслідок покращення умов підприємницького середовища, зміни соціальних цінностей, прагнення населення до самостійності прийняття рішень і самореалізації.

Отже, саме підприємницька поведінка індивідуума, який створює бізнес та управляє ним, являється підґрунтям підприємницького потенціалу. При цьому можна говорити про перший рівень структури потенціалу малого підприємництва - «підприємницький потенціал людини», під яким розуміється сукупність різних якостей людини, які дозволяють йому брати участь в підприємницькій діяльності, реалізовувати підприємницькі ідеї для досягнення дохідності його діяльності та особистого розвитку [2].

Разом з цим, і підприємець, діючи в реальних соціально-економічних умовах, не зможе повністю реалізувати свої підприємницькі ідеї без адекватних умов, відповідного правового, економічного, інфраструктурного забезпечення. В якості системної сукупності таких умов виступає підприємницьке середовище, ступінь сприятливості якого визначається впливом значної кількості різноманітних факторів. До основних таких факторів слід віднести політико-правові, економічні, інституціональні, науково-технічні, інформаційні, соціальні.

Оскільки первинним середовищем формування і реалізації потенціалу малого підприємництва, є домогосподарство, то слід виділити другий рівень – «підприємницький потенціал домогосподарства». В межах домогосподарства створюються матеріальні та духовні передумови розвитку підприємницької діяльності, тобто, саме на цьому рівні закладаються засади виникнення

підприємницької ідеї, пошук шляхів її успішної реалізації. Подальше використання підприємницького потенціалу членів домогосподарства може ефективно реалізовуватись як в межах сімейного підприємства, так і бути складовим елементом потенціалу будь-якої іншої фірми, організації, підприємства. Являючись більш широким поняттям порівняно з «підприємницьким потенціалом людини», підприємницький потенціал фірми, підприємства виступає сукупністю підприємницьких потенціалів всіх їх працівників. Це дозволяє відокремити третій рівень – «підприємницький потенціал підприємства (фірми)».

Більш високими рівнями виступають рівень регіону та рівень країни в цілому. Ефективність реалізації підприємницького потенціалу окремого регіону залежить від рівня використання підприємницького потенціалу окремих суб'єктів господарювання, що функціонують на його території. Чим повніше він використовується, тим вищий рівень підприємницької активності в регіоні, країні. З іншої сторони, стан підприємницького потенціалу більш нижчого рівня залежить, зокрема, від загальноекономічних процесів, що протікають у країні, змісту і спрямованості економічної політики держави.

Таким чином, можна зробити висновок, що поняття «підприємницький потенціал» має багаторівневу структуру, яка може бути представлена наступними чотирма рівнями (рис.1):

- підприємницький потенціал людини;
- підприємницький потенціал домогосподарства;
- підприємницький потенціал організації, підприємства, фірми;
- підприємницький потенціал регіону та країни.

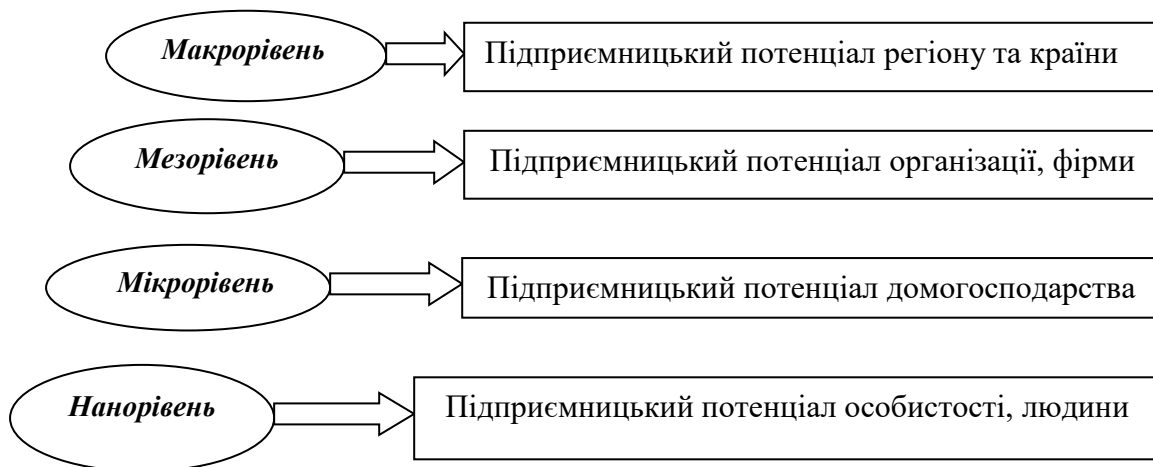


Рисунок 1 - Рівнева структура підприємницького потенціалу

Тому, на нашу думку, поняття «підприємницький потенціал» слід розглядати у широкому смислі, як інтегровану категорію, що включає в себе підприємницькі потенціали різних рівнів. При цьому підприємницький потенціал кожного наступного рівня включає у свій склад як відповідні потенціали більш низьких рівнів, так і необхідні умови їх формування і реалізації. Крім того, кожна зі складових багаторівневої структури підприємницького потенціалу знаходиться у взаємозв'язку і взаємодії з елементами як більш високого, так і більш низького рівня. Отже, підприємницький потенціал більш вищого рівня не виступає результатом простого сумування потенціалів нижчих рівнів, а має емерджентні

властивості, коли посилюється дія цих потенціалів, що обумовлює його підвищення і розвиток.

Варто зазначити, що підприємницький потенціал, як економічну категорію, можна розглядати з різних точок зору, виділяючи при цьому властивості, закономірності, принципи та фактори його формування і використання. До основних властивостей і закономірностей формування підприємницького потенціалу слід віднести:

- взаємозв'язок і збалансованість елементів потенціалу, які мають функціонувати одночасно і в сукупності;
- альтернативність елементів потенціалу, які можуть в тій, чи іншій мірі заміщати один одного;
- динамічність формування потенціалу, що унеможлиблює його визначення шляхом механічного додавання складових елементів;
- підприємницький потенціал може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;
- гнучкість, адаптивність та стійкість потенціалу, що сприятиме збереженню його цілісності при здійсненні зовнішніх впливів; тощо.

Таким чином, можна зробити висновок, що «підприємницький потенціал» необхідно розглядати, як інтегровану категорію, що включає в себе підприємницькі потенціали різних рівнів, кожен з яких включає у свій склад як відповідні потенціали більш низьких рівнів, так і необхідні умови їх формування і реалізації. Формування підприємницького потенціалу здійснюється на підставі відповідних закономірностей та має свої особливі властивості. Сформоване в країні ставлення до підприємницької діяльності, сама підприємницька активність і прагнення окремих людей до здійснення бізнесової діяльності виступають базисом підприємницького потенціалу.

Література: 1. Булакина О.Н. Потенциал малого предпринимательства: аспекты теории и практики: монография / А.Ф. Шуплецов, Т.Г. Краснова, О.Н. Булакина // под ред. А.Ф. Шуплецова. – Иркутск: Изд-во Байкальского гос. ун-та экономики и права (БГУЭП), 2009. – 35 с. 2. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія / [Бутенко А.І., Войнаренко М.П., Ляшенко В.І. та ін.] ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 326 с. 3. Small Business Innovation Management / Small Business, Innovation and Tax Policy: A Review April 5, 2013. Access mode: <http://www2.warwick.ac.uk>

СИСТЕМА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ УЧАСНИКІВ РИНКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Канд. екон. наук, доц. Грінченко Р.В.
Одеський національний економічний університет

Україна – за природним та історичними умовами має всі передумови до формування конкурентного середовища у агропромисловому бізнесі та створення конкурентоздатної агропромислової продукції, що зможе конкурувати на світових ринках. Проте до проблем розвитку ринку агропромислової продукції необхідно підходити, застосовуючи системний підхід, враховуючи особливості діяльності всіх суб'єктів, які на ньому функціонують. У зв'язку із великою кількістю учасників на ринку агропромислової продукції та їх неоднорідністю виникає

необхідність детального дослідження та виявлення основних груп учасників з притаманними їм особливостями діяльності та існуючими між ними взаємозв'язками.

На основі узагальнення теоретичних напрацювань щодо агропромислового бізнесу основних учасників ринку агропромисловою продукції [1-4] можна представити у вигляді дворівневої системи:

1 рівень – основні суб'єкти ринку агропромислової продукції:

- виробники агропромислової продукції;
- споживачі агропромислової продукції;
- зберігаючі агропромисловою продукцію підприємства;
- продавці агропромислової продукції;
- переробники агропромислової продукції;
- підприємства, що забезпечують агропромислове виробництво

засобами виробництва.

2 рівень – допоміжні суб'єкти ринку агропромислової продукції:

- законодавчі та нормотворчі суб'єкти;
- державні та місцеві органи влади;
- фінансово-кредитні-установи;
- науково-дослідні організації;
- суб'єкти біржової торгівлі;
- суб'єкти позабіржової торгівлі;
- міжнародні організації.

Таким чином, пропонується суб'єктів ринку агропромислової продукції розподілити на два рівні: на першому рівні – основні суб'єкти ринку, на другому рівні – всі допоміжні суб'єкти ринку агропромислової продукції, які безпосередньо не приймають участі у виробництві, зберіганні, переробці агропромислової продукції. Проте є необхідними для регулювання діяльності на даному ринку та просуванні агропромислової продукції до споживачів.

Склад агропромислового бізнесу за етапами переробки сільськогосподарської сировини, сформований на основі узагальнення теоретичних напрацювань у даному напрямку, може бути представлений наступним чином:

1. Сільськогосподарське виробництво
2. Підприємства, що забезпечують агропромисловий бізнес засобами виробництва
3. Підприємства, що забезпечують переробку та доведення агропромислової продукції до споживачів
4. Інфраструктура (виробнича, ринкова та соціальна), що забезпечує діяльність у агропромисловому бізнесі

Першочергове значення для розвитку агропромислового бізнесу має сільське господарство. Однією із складових та базових ланок ринку агропромислової продукції виступає ринок сільськогосподарської продукції. Даний ринок є забезпечуючим для потреб агропромислових підприємств та безпосередньо ресурсним джерелом продуктів харчування для населення країни.

Аналізуючи ринок сільськогосподарської продукції слід звернути увагу на існуючі його класифікації. У сучасній науковій літературі існує декілька підходів до класифікації ринку сільськогосподарської продукції: від спрощеного поділу її на продукцію рослинництва та тваринництва, до багаторівневих детальних

класифікацій. Чітку та функціональну класифікацію запропонувала у своїй роботі Клімова І.О. [5, с. 141]. Вона пропонує ринок сільськогосподарської продукції розподілити на три рівні. На першому рівні ринки сільськогосподарської продукції класифікуються за походженням (ринок тваринництва, ринок рослинництва, ринок відходів), на другому – за галузевою ознакою, на третьому рівні – з урахуванням галузевої приналежності та специфіки продукції.

Можна виділити основні перепони для розвитку ринку сільськогосподарської продукції в Україні:

- наявність державної монополії на землю;
- присутність механізмів недобросовісної конкуренції;
- застаріла матеріально-технічна база;
- відсутність достатніх обсягів інвестиційних ресурсів;
- низько кваліфікований персонал;
- низький рівень розвитку інфраструктури ринку;
- низька якість державного регулювання даного ринку.

Наведений перелік перепон для розвитку ринку сільськогосподарської продукції не є повним, проте підкреслені основні перепони, на які необхідно звертати увагу при формуванні державної політики регулювання ринку сільськогосподарської продукції.

Ринок агропромислової продукції належить до тих ринків, на яких функціонує надзвичайно велика кількість неоднорідних за своїм складом учасників. Даний факт пов'язаний із особливостями виготовлення агропромислової продукції та впливає на кінцеві результати діяльності підприємств агропромислового бізнесу, утворюючи складну систему взаємозв'язків усіх учасників ринку. Проте існує необхідність комплексного врахування всіх суб'єктів агропромислового ринку (що надає інформаційні переваги) для досягнення конкурентних переваг вітчизняними агропромисловими підприємствами.

Література: 1. Курило В.І. Про зміст та співвідношення деяких аграрних дефініцій/ В.І. Курило // Економіка АПК. – №2. – 2014. – С. 87–92. 2. Павленчик А.О. Формування та функціонування ринку сільськогосподарської продукції: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.00.04. – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)/ А.О. Павленчик. – Львів. – 2008. – 20 с. 3. Дудар Т.Г., Дудар В.Т. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи: Монографія./ Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар – Тернопіль: Економічна думка. – 2009. – 246 с. 4. Гуменюк О.О. Інфраструктурне забезпечення функціонування агропромислового ринку/ О.О. Гуменюк // Інноваційна економіка. – 2013.– №3. – С. 56–61. 5. Клімова І.О. Ринок сільськогосподарської продукції: особливості розвитку та проблемні питання формування інфраструктури/ І.О.Клімова // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики. – 2011. – №8. – С. 138–147.

К ВОПРОСУ О РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАХОВОЙ МЕДИЦИНЕ

Канд. екон. наук, доц. Громов А.А.
Харківський національний медичний університет

Общей тенденцией развития здравоохранения во всем мире есть поиск ключевых инструментов для повышения его эффективности и сдерживания непроизводительных издержек. Не является исключением и украинское здравоохранение, которое находится в стадии реформирования. Важнейшая задача этих реформ известна – это наполнение отрасли достаточными финансовыми ресурсами и эффективное их использование. Известно, сегодня система финансирования отрасли и дальнейшего распределения ресурсов крайне малоэффективны и подвержены коррупционному влиянию, что создает проблемы как для полного обеспечения людей необходимым комплексом медицинских услуг и улучшения качества их жизни, так и для развития материально-технической базы отрасли в целом.

Развитие рынка медицинских услуг и важность снижения затрат на их предоставление свидетельствуют, с одной стороны, о необходимости децентрализации управления отраслью и формирования новых экономических отношений между государством и лечебно-профилактическим учреждением (ЛПУ). Проводимая на уровне национальной экономики бюджетная децентрализация формирует благоприятную внешнюю среду для развития региональных рынков, в том числе в социальной сфере. С другой стороны, эффективность здравоохранения требует создания действенной системы управления ресурсами, в том числе заемными, в рамках самого лечебного учреждения. В этих условиях возникает необходимость создания новых схем привлечения ресурсов через медицинское страхование.

Одной из основных преград становления региональной страховой медицины является отсутствие эффективного правового обеспечения этого процесса. В этих условиях тенденция к децентрализации управления отраслью, не отрицая общего законодательного поля, создает возможность принятия необходимых правовых и управленческих решений на региональном уровне. В рамках действующих полномочий местного самоуправления вполне реально создать эффективную систему привлечения финансовых ресурсов в региональное здравоохранение. Один из действенных путей – формирование территориальных многопрофильных медицинских центров (ММЦ), или комплексов, имеющих возможность организации и предоставления всего спектра необходимых медицинских услуг на региональном уровне.

Наряду с госбюджетным финансированием, ММЦ должны иметь право и реальную возможность распоряжаться привлеченными ресурсами в соответствии с законодательством, регламентирующим их права и обязанности. Отсутствие системы обязательного медицинского страхования (ОМС) на общегосударственном уровне ни в коей мере не отрицает создание элементов ОМС на региональном уровне. Через введение муниципального налога на медицинское обслуживание практически формируется достаточно мощный страховой фонд денежных средств, позволяющий обеспечить не только оказание медицинских услуг на уровне первичной медицинской помощи, но создает условия для покрытия расходов по крупным страховым событиям. Это возможно в том случае, если крупные ММЦ получают право заключать договора по страхованию с потенциальными клиентами, в том числе и в системе добровольного медицинского страхования (ДМС).

На региональном уровне, в рамках действующего правового поля, вполне реально создать обязательную связь между ММЦ (страховщиком) и работодателями (страхователями), обеспечив им право заключать договора по страхованию работников с любым региональным ЛПУ. Кроме того, создание

инфраструктурной сети учреждений медицинской диагностики и аптек, в том числе и коммерческих, позволит решить две взаимосвязанные задачи – организовать деятельность на единых тарифах и сформировать конкурентную среду.

В качестве дополнительного финансирования ЛПУ целесообразно создать систему привлечения ресурсов через ДМС, позволяющую расширить спектр обязательных услуг. При этом пациент должен иметь реальную возможность выбора не только лечебного учреждения, но и страховщика (ММЦ). Подобная практика уже имеет прецедент в Харьковской области. В частности, в Чугуеве в 2016 году запущен пилотный проект реформирования системы здравоохранения, и результаты его реализации вполне оптимистичны.

В системе менеджмента ведущей составляющей является мотивация персонала. Поэтому заслуживает внимания изучение проблемы стимулирования ЛПУ и пациента. Обеспечение адресного характера добровольно перечисляемых средств и передача функций финансового посредника от страховых компаний многопрофильным медицинским центрам (ММЦ) – все это позволяет создать принципиально новую схему управления отраслью на всех уровнях.

Безусловно, подобная схема возможна при известной автономии ММЦ, но под жестким контролем наблюдательного совета из числа страхователей за целевым использованием привлекаемых ресурсов, государственной системы тарификации медицинских услуг и органов финансового контроля. В этом случае ресурсы будут использоваться как для укрепления материальной базы и развития технологии лечения, так и для профилактики заболеваний застрахованных через систему диспансеризации. Расширение полномочий ММЦ в плане страхования позволит использовать привлекаемые ресурсы в форме прямых или портфельных инвестиций в создание разветвленной системы взаимосвязей «страхователь (пациент) – семейный доктор (страховой агент) – ММЦ (страховщик)». Данная схема, при условии соответствующего законодательного обеспечения, позволяет не только обеспечить конкуренцию между ММЦ-страховщиками, но и, в случае возникновения дорогостоящего страхового события, перестраховывать риски в других медицинских центрах.

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Гусаковська Т.О.,
канд. екон. наук, доц. Рибалко-Рак Л.А.

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

На сьогоднішній день позиції українських промислових виробників на світовому ринку є досить слабкими. Це пояснюється у значній мірі зниженням частки передових інноваційних технологій та конструктивних розробок, власниками яких є вітчизняні підприємства. Інновації, що їх впроваджують на українських підприємствах, є значною мірою використанням «запозичених» зарубіжних технологій, які часто є застарілими. При цьому передові розробки вітчизняних винахідників досить часто не знаходять належного застосування.

Поясненням ситуації що склалася, на наш погляд, є те, що без достатньої уваги на вітчизняних підприємствах залишаються проблеми ефективного

управління створенням інтелектуальних продуктів, формування та використання портфеля виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ).

Дослідження проблем використання об'єктів інтелектуальної власності з методологічних позицій показало необхідність створення методичного апарату для ефективного управління формуванням портфеля ОІВ. Можна виділити наступні проблеми, що виникають у процесі управління створенням інтелектуальних продуктів та формування портфеля ОІВ:

- високий ступінь невизначеності складу і структури пошукових та дослідницьких робіт, направлених на створення перспективних зразків продукції;
- складність у визначенні основних параметрів очікуваних результатів проектування;
- суб'єктивний характер оцінки та контролю проміжних результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

Проблеми розуміння сутності інструменту виключних прав тісно пов'язані з питаннями формування та використання портфеля об'єктів інтелектуальної власності. Існує декілька методичних підходів до формування портфеля ОІВ [1,2]. Перший підхід враховує той факт, що інвестування науково-дослідницьких розробок значні інвестори будуть здійснювати у більшості випадків при наявності у виконавця портфеля виключних прав, отриманого в ході НДДКР. В цьому випадку інвестиційні ризики будуть мінімізовані. Другий підхід пов'язаний з можливістю регулювання великих секторів ринку наукоємної продукції за допомогою інструменту виключних прав. В цьому випадку отримання портфеля виключних прав може бути пов'язано з необхідністю найбільш повного захисту сектору ринку наукоємної продукції, що контролюється, та максимального впливу на конкуруючі фірми, що працюють у близьких секторах цього ринку.

Підприємство, що володіє своєрідним контрольним пакетом виключних прав використання тих чи інших наукоємних технологій на ринку, може претендувати на монопольне право роботи в даному секторі ринку. При цьому антимонопольне законодавство не матиме значного впливу на цілеспрямовану роботу цього підприємства по отриманню надприбутків. Підприємство, що контролює сектор ринку наукоємної продукції, захищає фактично не тільки цей сектор, а й інвестиції у виробництво та технологію продажу.

Тому можна стверджувати, що портфель об'єктів інтелектуальної власності підприємства повинен знижувати ризик інвестування науково-дослідних робіт, створення нових продуктів, технологій та їх впровадження на підприємстві. У випадку порушення виключних прав інтелектуальної власності порушник повинен повернути власнику виключних прав суму втраченої вигоди і тим самим підтримати високу дохідність інвестицій.

Враховуючи той факт, що портфель інтелектуальної власності – це пакет патентів та охоронних документів, які захищають певний сектор, в рамках якого створено інтелектуальний продукт, можна говорити про портфель науково-технічних продуктів, що формують науково-технічний потенціал підприємства. У зв'язку з цим необхідно проаналізувати всі аспекти створеного інтелектуального продукту, які в тій чи іншій мірі можуть бути джерелом конкурентних переваг на певному секторі ринку. Слід звернути увагу, що проведення аналізу створюваних науково-технічних продуктів та структурування їх ознак необхідне на всіх етапах діяльності, пов'язаної зі створенням та комерційною реалізацією нової продукції та технологій: НДР, ДКР, виробництва, технології продаж та формування ринку. Цей технологічний ланцюг виходу нової продукції на ринок дозволяє сформувати портфель ОІВ, що дозволить забезпечити підприємству провідні позиції на ринку.

Ряд вітчизняних та зарубіжних дослідників виділяють наступні підходи до формування портфеля об'єктів інтелектуальної власності [1-4]:

- конструкційний і функціональний підходи до створюваної наукоємної продукції (конструкційний підхід пов'язаний з особливостями конструкції виробу, тобто з об'єктами, що відносяться до пристроїв, а функціональний підхід - з виконанням дій над матеріальними об'єктами, тобто з об'єктами, що відносяться до способу);

- технологічний підхід (пов'язаний з особливостями виробництва наукоємної товарної продукції); в обов'язковому порядку розглядається необхідність патентного захисту технологічного устаткування, тобто об'єктів, що відносяться до пристроїв, а також способів виготовлення або виробництва тих або інших вузлів, що входять до його складу;

- підхід, пов'язаний з реалізацією обраної технології продаж на товарному ринку;

- підхід до формування і монополізації великого сектора товарного ринку (з позиції технології продаж і формування сектора ринку пов'язаний з необхідністю створення підприємства з виразним фірмовим найменуванням і з захистом наукоємної товарної продукції товарними знаками, а в ряді випадків - і місць походження товару).

З урахуванням викладених підходів формування портфеля інтелектуальної власності підприємства проходить наступні етапи:

- визначення сукупності науково-технічних областей, що охоплюються в тій чи іншій мірі у технологічному циклі створення нових продуктів та технологій на даному підприємстві та можуть забезпечити йому конкурентні позиції на певних секторах ринку;

- виділення області перетину науково-технічних напрямків, що дублюються при створенні різних продуктів;

- оптимізація пакетів патентів, що формуються, у рамках спільного портфеля об'єктів інтелектуальної власності з метою мінімізації числа патентів, що не будуть належним чином використані для досягнення певних економічних результатів;

- розробка загальної стратегії формування портфеля об'єктів інтелектуальної власності, основне призначення якої - монополізувати ряд конкурентноздатних науково-технічних напрямків на ринку;

- формування портфеля об'єктів інтелектуальної власності у рамках розробленої науково-технічної стратегії.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок про те, що ефективно управління портфелем об'єктів інтелектуальної власності повинно містити в собі механізми формування портфеля ОІВ з урахуванням всього технологічного циклу створення наукоємної продукції.

Напрямами усунення проблемних областей у сфері використання інструменту виключних прав, на нашу думку, є розробка організаційно-економічних механізмів формування і використання об'єктів інтелектуальної власності як складової системи управління інтелектуальною власністю підприємства, а також розробка і реалізація ефективної патентної політики, що включає наступні напрямки:

- в основі патентної політики підприємства повинні лежати методичні та організаційно-технічні заходи, що дозволяють забезпечити захист сектора ринку, на який орієнтоване дане підприємство;

- підприємство повинно забезпечити комплекс заходів щодо мотивації винахідницької активності працівників, а також впровадження нових технологій та продуктів у діяльність підприємства;
- підприємство повинно мати у своєму штаті працівників, що володіють знаннями у галузі забезпечення правової охорони, захисту, а також економічної оцінки комерційного потенціалу інтелектуальних продуктів для формування портфелів об'єктів інтелектуальної власності, що забезпечать конкурентні переваги підприємству у заданому секторі ринку;
- основну увагу при формуванні науково-технічних напрямків і відповідних їм портфелів об'єктів інтелектуальної власності необхідно приділити технічним рішенням, що дозволяють підвищити конкурентноздатність продукції (енергозбереженню, зниженню матеріалоемності, трудоємності, підвищенню якості, технологічності, поліпшенню технічних характеристик, розширенню функціональних можливостей і т.д.);
- портфелі об'єктів інтелектуальної власності повинні захищати продукцію, що може надійти на товарні ринки в максимально короткі терміни і яка потребує мінімальних капіталовкладень;
- патентна політика підприємства повинна будуватися на взаємному фінансовому інтересі між винахідником і підприємством;
- підприємство повинне проводити цілеспрямовану політику щодо захисту прав розробника інтелектуальної власності (винахідника);
- при порушенні виключних авторських прав і прав патентовласника підприємство зобов'язане здійснювати заходи щодо їх захисту;
- для забезпечення ефективного контролю великих секторів товарного ринку і здійснення заходів щодо їхньої демонополізації (у зв'язку з засиллям на них транснаціональних корпорацій) може бути рекомендоване створення об'єднаних портфелів патентів, що захищають інтереси групи підприємств українських виробників (корпорацій, промислово-фінансових груп і т.д.).

Література: 1. Лукичева Л.И. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами / Л.И. Лукичева, Д.Н. Егорычев.– М.: ООО «Омега-Л», 2004.–192 с. 2. Борисюк І. О. Управління об'єктами інтелектуальної власності авіабудівних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Борисюк Ірина Олександрівна – Київ, 2010. – 23 с. 3. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью / В.Г. Зинов. – М.: Дело, 2003. – 512 с. 4. Трансфер технологий : монография / П. Г. Перерва [и др.] ; ред. П. Г. Перерва, Д. Коциски. – Харьков ; Мишкольц : НТУ "ХПИ" ; Мишкольцкий ун-т, 2012. – 599 с.

СУТНІСТЬ КОНТРОЛІНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Канд. екон. наук, доц. Догадайло Я.В., ст. Калина Н.А.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Висока складність і динамічність загального середовища підприємства і як наслідок надмірна кількість інформації при дефіциті необхідної обумовлюють

необхідність пошуку підходів, технологій, методів управління, що дозволять ефективно керувати в умовах, що склалися. Контролінг дозволяє забезпечити керівництво підприємства релевантною для прийняття ефективних управлінських рішень інформацією, шляхом створення інформаційного забезпечення для оптимального використання наявних ресурсів, об'єктивної всебічної оцінки сильних і слабких сторін підприємства та виявлення його можливостей і загроз.

Питанням формування та впровадження контролінгу в підприємстві присвячені дослідження багатьох вчених і фахівців як зарубіжних так і вітчизняних, а саме: О.М. Ананькиної, О.П. Градова, С.М. Петренка, А. Дайле, О.А. Дедова, С.В. Данилочкіна, Н.Г. Данилочкіної, Р. Каплана, Г.О. Швиданенка, Д. Хана, Р. Манна, Н. В. Поліщука, Э. Майера, М. С. Пушкаря, П. Хорвата, Ч. Хорнгрена, Х.Й. Фольмута, О.М. Карминського, О.О. Терещенка, В.В. Червякової та ін. На сьогодні спостерігається узгодження поглядів на користь концепції контролінгу, орієнтованої на координацію. Проте все ще ведеться інтенсивний пошук сутності контролінгу. Погляди вчених полягають у тому, що потрібна інтеграція всіх поглядів на контролінг з метою зведення різних концепцій в єдину систему. В результаті проведених досліджень було виявлено, що контролінг на протязі останніх дванадцяти років розглядається в основному з точки зору десяти підходів як: або система, або концепція, або управління, або функція, або інструмент, або конструкція, або синтез, або процес, або сервісна підтримка та або підсистема. За останні сім років контролінг розглядається або як система або як підсистема. Автори вважають, що контролінг доцільно розглядати як підсистему, тобто складову системи управління підприємством в цілому, що забезпечує його довготривале існування, але для більш точного визначення сутності цього поняття необхідно мати чітке уявлення про принципи та функції контролінгу, оскільки вона повинна відповідати останнім.

Принципами є загальні вимоги до побудови теорії, сформульовані як первинна основа сукупності фактів. Під принципами контролінгу розуміються загальні вимоги до побудови контролінгу на підприємстві згідно його економічної сутності. Для досягнення поставленої мети підприємству необхідно керуватися відповідними принципами контролінгу. Для уточнення принципів контролінгу авторами було здійснені дослідження поглядів на перелік принципів таких вчених як: Ю. П. Аніскін, І. А. Маркіна, Г. С. Панченко, Н. Г. Данилочкіна, А. М. Михайлова, М. В. Тарасюк, І. Б. Гусева, М. С. Пушкар, К. М. Азізова, О. Т. Тищенко, Н. П. Шульга, М. Максимова, О. О. Гасило, І. І. Циглик, С. Ю. Беляєв. За результатами досліджень було виявлено, що єдності думок щодо визначення принципів контролінгу не існує, але за деякими принципам єдність існує: принцип своєчасності (відсоток співпадіння 53%), документування (відсоток співпадіння 40%), регулярності (відсоток співпадіння 20%), інтегрованості (відсоток співпадіння 20%) та принцип руху і стійкості (відсоток співпадіння 20%). Саме ці принципи на думку авторів можна розглядати як основні:

- своєчасність – полягає у реагуванні на зміну середовища на основі слабких сигналів про можливу загрозу існуванню підприємства;
- документування – передбачає документальну фіксацію інформації контролінгу;
- регулярність – відображає не тільки проміжки часу, а й етапи процесів і точки контролю;
- інтегрованість – система контролінгу повинна бути повністю інтегрована в систему менеджменту та систему контролю. Тобто стандарти даних, впроваджені в контрольних процедурах, повинні збігатися зі стандартами даних, що використовуються на інших ділянках управління;

- рух і стійкість – означає об'єктивний спосіб існування матерії.

Отже обрані принципи є узагальнюючими, основними та урахуваними думки усіх провідних спеціалістів в галузі контролінгу. Саме цих принципів необхідно дотримуватися при впровадженні контролінгу на підприємстві незалежно від специфіки діяльності, яку вони здійснюють.

Серед фахівців, що займаються проблемами контролінгу, немає чіткої і єдиної думки щодо функцій контролінгу, головним аргументом при виділенні комплексу функцій контролінгу є суть його концепції та його мета [1]. Кількісний та якісний склад функцій контролінгу залежить від умов функціонування підприємства, які постійно змінюються. Дослідниками був проведений порівняльний аналіз різних поглядів на склад переліку функцій контролінгу [1-8], було виявлено, що єдності думок не існує як до їх кількісного, так і якісного складу. Розглядається в основному від двох до восьми функцій контролінгу, іноді набагато більше, в середньому п'ять функцій контролінгу. За результатами досліджень співпадіння думок від 50% склали за чотирма функціями: інформаційна (співпадіння 88 %), коментуюча (співпадіння 50 %), аналітична (співпадіння 50 %), обліково-контрольна (співпадіння 50%). З координування та планування відсоток співпадіння складає лише відповідно тридцять вісім та двадцять п'ять відсотків, але на погляд автора досягнути цілі неможливо без планування та координування тому їх теж необхідно розглядати як основні. Крім аналізу і констатації поточного положення справ, на підприємстві повинна проводитися робота з покращення економічної діяльності, тобто повинен йти «процес безперервних покращень», тому доцільно додати функцію розвитку. Таким чином дослідниками визначено, що при організації впровадження контролінгу на підприємстві необхідно забезпечити виконання сьомі функцій контролінгу:

- інформаційної, що виявляється у підготовці інформації для управління, за допомогою трансформації даних, які надходять у відділ контролінгу;
- аналітичної, що полягає у розробці основних підконтрольних показників, які дозволяють оцінити ефективність роботи підприємства;
- планування, що полягає у координації окремих виробничих планів по відношенню до загального плану в межах як короткострокового, так і довгострокового планування, складання бюджету, вироблення планової і цільової інформації;
- обліково-контрольна, що використовується при зіставленні планових і фактичних величин для вимірювання і оцінки ступеня досягнення мети, встановлення допустимих меж відхилень від заданих параметрів, інтерпретації причин відхилень і виробленню пропозицій для їх зменшення [1];
- координаційна, що реалізується через координацію дій усіх функціональних підрозділів підприємства на досягнення єдиної мети;
- коментуюча (специфічна функція контролінгу) суть якої полягає в виробі широкого спектру можливих шляхів реалізації намічених цілей з обґрунтуванням та коментарями кожного [1];
- розвитку (специфічна функція контролінгу, що передбачає здійснення процесу безперервних покращень в підприємстві.

Таким в результаті проведених досліджень одержав подальший розвиток перелік функцій контролінгу шляхом додавання функції розвитку. Всі функції взаємопов'язані між собою и лише у комплексне їх виконання забезпечить довготривале існування підприємства в ринкових умовах.

На підставі визначених основних принципів контролінгу та його функцій були сформовані наступні вимоги щодо визначення сутності поняття «Контролінг»:

можливість передбачення перспективи розвитку підприємства та миттєве прийняття стратегічного рішення, що сприятиме виконанню основного принципу контролінгу «сьогодні роботи те, про що інші завтра будуть тільки думати»; урахування всіх основних функцій контролінгу: інформаційна, аналітична, обліково-контролююча, координаційна, планування, коментуча та розвитку; орієнтованість на досягнення стратегічних та тактичних цілей; урахування орієнтованості на передбачення майбутнього; забезпечення безперервного системного удосконалення роботи підприємства; можливість регулярно порівнювати планові показники з фактичними, оперативно впливати на ситуацію та своєчасно реагувати у разі наявності значних відхилень; урахування необхідності створення релевантної інформації для прийняття управлінських рішень.

Під контролінгом пропонується розуміти – підсистему управління підприємством, що координує функції інформаційного забезпечення, обліково-контрольну, аналітичну, планування та мотивації на комплексну реалізацію специфічних функцій: коментуючої та розвитку, які забезпечують управління процесом досягнення як оперативних так і стратегічних цілей підприємства і орієнтацію на майбутній розвиток шляхом безперервного системного удосконалення роботи підприємства, що є передумовою запобігання кризи та довгострокового існування на ринку. Систематизація існуючих підходів до розуміння сутності поняття контролінг з змістового та еволюційного боків, використання переваг та усунення недоробок існуючих визначень дозволили уточнити сутність поняття контролінг в сучасних умовах. Таким чином одержала подальший розвиток сутність поняття «Контролінг», яка на відміну від існуючих ураховує, по-перше, виконання всіх функцій контролінгу, по-друге, орієнтацію на майбутній розвиток шляхом безперервного системного удосконалення роботи підприємства, по-третє, відповідає основним принципам контролінгу.

Література: 1. Петренко С. Н. Контроллинг: учебное пособие / С. Н. Петренко. – К.: Ника- Центр, Эльга, 2004. – 341 с. 2. Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посіб.] / Давидович І. Є. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с. 3. Королева Л.П. Формирование системы контроллинга на промышленном предприятии: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (15. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)». – Саранск.: РГБ ОД, 2007. – 238 с. 4. Маркіна І.А. Контролінг для менеджерів. Навчальний посібник./ І. А. Маркіна, О. М. Таран –Лала, М.В. Гунченко. – К.: Центр учбової літератури. – 2013. – С.304. 5. Млинко І. Б. Функції контролінгу маркетингової діяльності підприємства/ І. Б. Млинко // Маркетинг та логістика в системі менеджменту- 2006.- 265 с. 6. Рибак О.В. Формування механізму контролінгу в управлінні результативною діяльністю підприємства: дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.В. Рибак. – Хмельницький, 2014.– 248 с. 7. Теплякова Т. Ю. Контроллинг: учебное пособие / Теплякова Т. Ю. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 142 с. 8. Шешукова Т. Г. Теория и практика контроллинга: учебное пособие / Т. Г. Шешукова, Е. Л. Гуляева. – М.: Финансы и статистика. – 2008. –176 с. 9. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др. ; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ. - 2004. – 279 с.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Догадайло Я.В., ст. Кліменко К.К.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Для успішного функціонування та розвитку підприємств в сучасних ринкових умовах, яким властиві глобалізація економічних відносин, їхня нестабільність, зростання рівня конкуренції, важливим завданням керівника є об'єктивне оцінювання, використання та зміцнення потенціалу підприємств з урахуванням вагомості його складових та особливостей впливу на нього чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Потенціал підприємства досліджувався у працях таких українських і зарубіжних економістів, як: Л. І. Абалкін, А. І. Анчишкін, В. М. Архангельський, І. О. Джаїн, Н. С. Краснокутська, Є. В. Лапін, Р. В. Марушков, І. М. Рєпіна, О. С. Федонін, Д. К. Шевченко та О.С. Абрамова. Але вченими в роботах не була розглянута та врахована специфіка функціонування підприємств дорожнього господарства, окрім праці О.С. Головка. В свою чергу в роботі О.С. Головка було здійснено оцінку рівня розвитку потенціалу підприємств дорожнього господарства на основі чотирьох складових і використання методу таксономічного аналізу і моделі еластичності, що на думку автора, по-перше, не ураховує всі особливості господарювання потенціалу підприємств дорожнього господарства, по-друге, оцінка за даним підходом є складним та трудомістким процесом, по-третє, не дозволяє урахувати вагомість кожної складової потенціалу при досягненні певної мети.

Некоректна оцінка потенціалу підприємства призводить до формування хибних цілей, а при певних умовах і до банкрутства підприємства, тому власник повинен мати інструментарій реальної оцінки потенціалу свого підприємства. Методичний підхід щодо оцінки потенціалу підприємства повинен ураховувати специфіку галузі, в якій воно функціонує, вагомість складових потенціалу підприємства та вплив на останній чинників зовнішнього середовища.

Для оцінки потенціалу підприємств дорожнього господарства пропонується використовувати метод профілів (секторів), так як він дозволяє під час оцінки урахувати вагомість складових потенціалу підприємства, є доволі простим у використанні та наочним. Оцінку рівня розвитку потенціалу підприємства на підставі обраного методу пропонується здійснювати у вісім етапів.

1. Формування складу потенціалу підприємства: маркетингові, фінансові, технологічні, технічні, трудові, матеріальні та організаційні ресурси;

2. Розробка системи показників, що характеризують кожну складову потенціалу. На підставі проведеного дослідження методом експертних оцінок було розроблено систему показників аналізу потенціалу підприємства за складовими потенціалу. Технічні ресурси: питома вага обладнання з періодом експлуатації до 5; фондоозброєність праці; питома вага основних засобів та необоротних активів у валюті балансу; витрати на одиницю продукції; доля активної частки основних фондів. Технологічні ресурси коефіцієнт зносу; питома вага матеріальних засобів в оборотних; коефіцієнт оновлення; якість, використання ресурсів (застосування енерго- та ресурсозберігаючих технологій). Трудові ресурси: продуктивність праці; коефіцієнт прийому; розподіл допоміжних робітників за характером механізації праці; показники балансу кадрів. Маркетингові ресурси: ефективність маркетингової діяльності;

конкурентоспроможність продукції; частки ринку підприємства; ступінь оновлення асортименту. Фінансові ресурси: рентабельність; коефіцієнт платоспроможності; прибутковість; коефіцієнт критичної ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; забезпечення власними коштами. Матеріальні ресурси: період одного обороту запасів; коефіцієнт оборотності запасів; матеріаломісткість; матеріаловіддача. Організаційні ресурси: узагальнений показник якості дороги; коефіцієнт децентралізації структури; коефіцієнт еластичності; рівень фондоозброєності управлінського персоналу);

3. Збір даних для аналізу складових потенціалу підприємства;

4. Аналіз кожної складової в динаміці;

5. Розрахунок вагомості складових методом ранжування;

6. Оцінка рівня відповідності фактичного стану ресурсів підприємства до бажаного в долях одиниць. Для цього необхідно проаналізувати усі отримані розрахунки складових і визначити відсоток позитивних змін у діяльності підприємства, для того, щоб чітко сформулювати становище на підприємстві і прийняти заходи, щодо поліпшення відстаючих показників в залежності від вагомості кожної складової. Відсоток позитивних змін визначається шляхом аналізу отриманих розрахунків по кожній складовій. Якщо зміни позитивно впливають на діяльність підприємства ставимо «+», якщо негативно – «-». Після чого розраховується кількість позитивних змін відносно загальної кількості показників);

7. Інтегральна оцінка потенціалу підприємства;

8. Перспективна оцінка потенціалу підприємства матричним методом.

Таким чином, запропонований методичний підхід щодо оцінки потенціалу підприємства на підставі використання методу профілів (секторів) та матричного методу дозволяє отримати фактичну комплексну оцінку потенціалу підприємства, враховуючи значимість кожної складової потенціалу та здійснити перспективну оцінку потенціалу підприємства шляхом урахування впливу на нього чинників зовнішнього середовища.

Література: 1. Дробитько Н.А. Диагностика конкурентоспособности и стратегического потенциала предприятия / Н.А. Дробитько // Управление проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. праць. – 2005. - № 3(15). – С. 32-34. 2. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / [Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н., Дробитько Н.А., Головки О.С.]. – Харьков:ХГЭУ, 2003. – 312 с.

ПРОАКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Дядюк М.А.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Використання керівництвом організацій концепції проактивного управління в режимі реального часу за сучасних умов ведення бізнесу, коли, за висловлюванням Б.Гейтса, «бізнес зі швидкістю думки» перестав бути привілеєм одиничних компаній є основною запорукою їхньої конкурентоспроможності у сучасних умовах. [1]. Ньустром Д.В. та Девіс К. в книзі «Організаційна поведінка» визначають проактивність в управлінні таким чином: проактивність – це передбачення подій, ініціювання змін, прагнення «тримати в своїх руках» долю

об'єкта управління [2, с. 343]. Проактивне управління направлене на визнання і аналіз помилок, здійснення коригувальних впливів за результатами аналізу, свободу вибору, здатність до самонавчання, що забезпечує підприємствам, які його використовують, значні конкурентні переваги. Основою методики проактивного управління є аналіз інформації щодо проблем. Вдало проведений аналіз дозволяє отримати знання – чітке розуміння того, що відбулося, на що сподіватися в майбутньому і що робити сьогодні, щоб випередити конкурентів.

Зусиллями вітчизняних і зарубіжних вчених створені інструменти проактивного управління, що застосовуються в природничонаукових дослідженнях, управлінні виробничими процесами, різних функціональних сферах господарювання, розроблені інформаційні технології, здатні реалізувати проактивне управління, технології запобігання потенційним загрозам тощо [3-5]. Однак, методологічний та практичний інструментарій проактивного управління не знайшов належного розповсюдження в управлінні конкурентоспроможністю підприємств.

Для реалізації проактивного управління на підприємстві на сьогоднішній день використовують такі методики як BPR (business process reengineering - реінжиніринг бізнес-процесів), KPI (key performance indexes – ключові показники діяльності), BSC (balanced score card – збалансована система показників діяльності підприємства), бюджетування, моделювання на основі стандартів IDEF0, IDEF3, SADT, UML і багато інших. [3]. Інструменти проактивного управління представлені як класичними кількісними методами прогнозування та моделювання, так і методами, що базуються на використанні психологічних концепцій, та, головне, на інтелектуальному аналізі даних:

- кількісні методи прогнозування та моделювання: економіко-статистичні методи, економетрика, економічна динаміка, теорія вибору та прийняття рішень, дослідження операцій в економіці;

- методи, що базуються на використанні психологічних концепцій: нейролінгвістичне програмування, рефлексивне управління, методи інформаційного впливу в соціальних мережах;

- методи інтелектуального аналізу даних: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, Process Mining, Real-Time Mining, Web Mining. Використання цих засобів поліпшує підтримку процесів управління в компаніях, сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності.

Серед сучасних аналітичних технологій у якості перспективного напрямку розв'язання нагальних проблем управління відзначається технологія інтелектуального підходу до управління бізнесом Business Intelligence (BI). [6]. Засоби аналізу інформації в BI підтримуються технологіями OLAP, інтерактивною візуалізацією, прогнозним моделюванням та інтелектуальним аналізом даних.

Одним із найважливіших компонентів технології BI є дейтамайнінг (технологія інтелектуального аналізу даних), який дозволяє: здійснювати класифікацію об'єктів; визначати приховані залежності вихідних величин від певних параметрів, будувати на їхній основі прогнози; проводити кластеризацію об'єктів на базі визначення їх спільності за певними критеріями; виявляти асоціації, тобто закономірності між пов'язаними подіями; визначати послідовні шаблони; виявляти факти обумовленості подій у часі; аналізувати відхилення і виявляти серед них нехарактерні та повторювані. Отже, засобами дейтамайнінгу можна здійснити класифікацію, кластеризацію, асоціацію, послідовність, прогноз.

Головними інструментальними засобами добування такої інформації є міркування за прецедентами, нейрокомп'ютинг, інтелектуальні агенти тощо.

Під час реалізації проактивного управління всередині корпоративного середовища може застосовуватися епізодичний, стратегічний або перманентний дейтамайнінг. Епізодичний дейтамайнінг може використовуватися при аналізі даних з позицій окремого специфічного епізоду в процесах причинно-наслідкового аналізу, прийняття рішень та аналізу плану. Стратегічний дейтамайнінг передбачає аналіз більш широкого набору корпоративних даних і є найкориснішим при здійсненні причинно-наслідкового аналізу, аналізу плану і, головне, огляду ситуації. При огляді ситуації важливе значення посідає перманентний (неперервний) дейтамайнінг, адже він дозволяє привернути увагу до змін у корпоративному середовищі упродовж певного періоду та виокремити низку проблем, пов'язаних із цими змінами. З позиції адаптаційного управління підприємствами торгівлі актуальними характеристиками дейтамайнінгу є можливість діяти з випередженням подій і виявляти проблеми задовго до того, як вони стануть очевидними.

Технологія дейтамайнінгу дозволяє підвищити ефективність управління і прийняття рішень, забезпечуючи можливість швидко та об'єктивно виводити зі значних масивів даних цінний узагальнений зміст, представлений у зручній і зрозумілій формі. За концепцією проактивного управління розв'язання переважної більшості завдань з пошуку та забезпечення конкурентних переваг можна звести до реалізації низки етапів, з яких формується практично будь-яке управлінське рішення: план-факторний аналіз (візуалізація даних), прогнозування (задача регресії), управління ризиками (регресія, кластеризація, класифікація), стимулювання попиту (кластеризація, асоціація), виявлення вподобань клієнтів (послідовність, кластеризація) тощо.

Література: 1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, исправленное – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 480 с. 2. Ньюстром Дж., Дэвис К. Организационное поведение. – СПб: Питер., 2000. – 448 с. 3. Останкова Е. С. Управление деятельностью предприятия в режиме реального времени [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.klubok.net/article1487.html>. 4. Держак Н.О. Управление реакциями предприятия на рыночные изменения [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/24133/1/mmi2011_3_1_106_110.pdf. 5. Черноус Г.О. Методология проактивного управления социально-экономическими системами [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_3/Zb27_3_09.pdf. > 6. Larissa T. Moss Business Intelligence Roadmap: the complete project lifecycle for decision-support applications [Текст] / Larissa T. Moss, Shaku Atre. – Pearson Education, 2003. – 576 p.

МІСЦЕ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ, ГАРАНТІЙ, НОРМ І НОРМАТИВІВ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ

Д-р екон. наук, проф. кафедри обліку і аудиту Євсєєва О.О.
Український державний університет залізничного транспорту

Національні інтереси – інтегральний вираз інтересів усіх членів суспільства, що реалізуються через політичну систему відповідної держави як

компроміс у поєднанні запитів кожної людини і суспільства загалом. Національні інтереси не тотожні інтересам націй, оскільки перші інтегрують інтереси всіх людей незалежно від національної належності, а другі – лише інтереси окремої нації. В Україні проживає майже сто націй і у кожної є специфічні інтереси. Але національні інтереси для всіх є інтегруючим, єдиним чинником їх існування в державі, поліпшення умов соціального й політичного буття. Іншими словами, національний інтерес є домінантою загальносуспільних устремлінь. [1]

Формування і реалізація національних інтересів – складний процес. Інтереси держави тісно переплітаються з інтересами безпеки, загальними базовими цінностями (територіальною цілісністю, політичним виживанням, забезпеченням невід'ємних прав людини). Тому для з'ясування корінних національних інтересів слід відмежувати їх від базових цінностей суспільства. У будь-якому суспільстві інтереси людей бувають не тільки різними, а й протилежними. Але суспільство може функціонувати лише за умови узгодження їх на основі національного компромісу. В цьому питанні народ України чітко визначився на основі національного загальнонародного консенсусу: незалежна, суверенна, соборна, демократична держава, характерні риси якої – громадянське суспільство, демократична, соціальна, правова держава, економічний і політичний плюралізм, ідеологія та мораль, що ґрунтуються на національних і загальнолюдських цінностях, дотриманні прав людини. [1]

Складовою системи національних інтересів будь-якої країни є національні економічні інтереси, визначення яких має першочергове значення під час створення системи економічної безпеки, яка в свою чергу є складовою цілісної системи національної безпеки, оскільки від цього залежить вироблення ефективних засобів їх реалізації та захисту країни в цілому та окремих верств населення зокрема.

Одним із способів реалізації політики ефективної національної безпеки є закріплення на державному рівні гідних державних соціальних стандартів і гарантій, соціальних норм і нормативів. [2]

Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [3] дає визначення цим та іншим поняттям. Наведемо деякі з них [3]:

державні соціальні стандарти – встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій;

державні соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму;

соціальні норми і нормативи – показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами;

нормативи витрат (фінансування) – показники поточних і капітальних витрат з бюджетів усіх рівнів на забезпечення задоволення потреб на рівні, не нижчому від державних соціальних стандартів і нормативів.

На основі соціальних стандартів визначаються розміри основних соціальних гарантій: мінімальних розмірів заробітної плати та пенсії за віком, інших видів соціальних виплат і допомоги. [3]

Державні соціальні стандарти обов'язково враховуються при розробці програм економічного і соціального розвитку. [3]

Сферою застосування державних соціальних стандартів і нормативів та гарантій їх забезпечення є: доходи населення, соціальні послуги, житлово-комунальне обслуговування, транспортне обслуговування та зв'язку, охорона здоров'я, навчальні заклади, заклади культури, заклади фізичної культури та спорту, побутове обслуговування, торгівля та громадське харчування.

Різноманітність сфер, де можуть застосовуватись соціальні стандарти і нормативи потребував певної упорядкованості, що втілилось в розробці Державного класифікатора соціальних стандартів та нормативів [4], який став складовою частиною державної системи класифікації та кодування соціально-економічної інформації. Класифікатор розроблено відповідно до статті 27 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [3].

Так, об'єктами класифікації є державні соціальні стандарти і нормативи у сферах [4]: доходів населення; соціального обслуговування; житлово-комунального обслуговування; транспортного обслуговування та зв'язку; охорони здоров'я; забезпечення навчальними закладами; обслуговування закладами культури; обслуговування закладами фізичної культури та спорту; побутового обслуговування, торгівлі та громадського харчування; соціальної роботи з дітьми, молоддю та різними категоріями сімей.

Забезпечення виплат державних соціальних гарантій здійснюється на різних рівнях – як на рівні державних соціальних органів та установ, так і на рівні підприємництва.

Державні установи покликані займатися соціальним захистом населення та здійснювати відповідні виплати в основному з метою вирівнювання соціального становища нестабільних за соціо-економічними ознаками осіб відносно інших членів суспільства. Такі виплати «...є формою вираження політики держави, спрямованої на матеріальне забезпечення окремих категорій громадян (за рахунок частини державного та місцевих бюджетів, фондів соціального страхування, позабюджетних фондів соціального призначення, інших обумовлених законодавством коштів) у випадку настання обставин, що визнаються державою на даному етапі розвитку соціально значущими та тягнуть за собою втрату чи зниження доходу, малозабезпеченість, бідність.» [5]. Таким чином, в більшості випадків, соціальний захист на цьому рівні відбувається через надання державою певної суми соціального забезпечення.

Господарюючі суб'єкти на рівні підприємництва покликані забезпечувати створення власного добробуту на мікро-рівні та, одночасно, брати участь у створенні національного багатства на макро-рівні. Тому соціальний захист на рівні підприємництва виражається не стільки у вирівнюванні доходів осіб, що реально створюють додану вартість у виробничому процесі на мікро-рівні та у валовому продукті на макро-рівні, відносно інших членів суспільства, скільки в забезпеченні мінімальних соціальних гарантій для таких осіб на рівні не менше, ніж встановлено відповідними нормами чинного законодавства країни.

Погоджуючись щодо змістовного наповнення понять «соціальний захист» та «соціальне забезпечення», виходячи з одних і тих самих підстав, правники, тим не менш, приходять до протилежних висновків. [5]

З економічної точки ж зору відзначимо, що займаючись соціальним захистом та виконуючи соціальне забезпечення, як і для соціальних органів, так і для суб'єктів підприємництва, мінімальні соціальні гарантії можуть бути

орієнтирами не тільки у призначенні гарантованих мінімальних соціальних виплат, а й у визначенні похідно-наслідкових соціальних компенсацій, які розраховуються у розмірі, кратному певному соціальному мінімуму, або у визначенні баз оподаткування, їх мінімальних або граничних розмірів та інших економічних або соціальних параметрів.

Оскільки за змістовним наповненням поняття «соціальний захист» і «соціальне забезпечення» і збігаються і, одночасно, не співпадають, тому «... не буде помилкою використовувати ці терміни як синоніми, розуміючи, що вони не зводяться до суто матеріальної (грошової) складової.» [5]

Із застосуванням термінів «соціальні стандарти», «соціальні гарантії», «соціальні норми», «соціальні нормативи» та іншими, на жаль, також виникають хибні підміни, які зводяться в кінцевому рахунку до декларування мінімальних соціальних виплат як соціальних стандартів. На справді ж, соціальні стандарти включають, але не зводяться до мінімальних соціальних нормативів, які й гарантуються державою.

На жаль, нинішня структура соціальних стандартів є суто кількісною, побудованою на грошових розрахунках, але вона не містить якісних показників рівня життя та добробуту (таких, наприклад, як доступність соціальних закладів, рівень адресності наданих послуг тощо). [5] Зрозуміло, що все це є в тому числі наслідком нормативно-правової неврегульованості системи надання соціальних послуг, а відтак, потребує вирішення таких проблем як: усунення надмірного обсягу та термінологічної неузгодженості чинного соціального законодавства; відсутність концепції стандартизації надання соціальних послуг; нерегламентований підхід в чинному законодавстві до мінімального переліку соціальних послуг тощо. Все це потребує діяльності держави щодо регулювання та оптимізації системи соціального захисту.

Нині основними викликами щодо оптимізації системи соціального захисту в загальному вигляді є [5]: невизначеність стратегічних пріоритетів державної політики щодо соціального захисту населення та безсистемність здійснюваних заходів; неоптимальна структура доходів населення, яка має бути трансформована в напрямку підвищення ролі заробітної плати як чинника подолання бідності працюючих осіб і їх сімей та способу посилення ролі систем соціального страхування; проблеми реалізації додаткового соціального захисту (пільг і соціальних виплат) для низки категорій населення; суперечність між широким розумінням соціальних послуг і вузьким визначенням соціального захисту як сфери їх застосування.

Література: 1. Політологія: підручник / Ред. О. В. Бабкіна, В. П. Горбатенко. - К. : ВЦ "Академія", 2003. – 528 с. 2. Євсєєва О.О. Стратегічні напрями соціального розвитку, шляхи державного регулювання : Монографія / Ольга Олексіївна Євсєєва. – Київ : СПД-ФО Коваленко В.Ф., 2011. – 524 с. 3. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» // Закон від 05.10.2000 р. № 2017-III, ВР, із змінами та доповненнями в редакції станом на 07.04.2012 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002017.html. 4. Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів // Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 17.06.2002 р. № 293. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/spart11/inx11490.htm>. 5. Основні напрями оптимізації соціального захисту населення України: аналітична доповідь // Автори – О.А. Кочемировська, О.М. Пищуліна. – К., НІСД, 2012.- 52 с.

ЗАГАЛЬНОНАУКОВІ ТА СПЕЦИФІЧНІ МЕТОДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Жадан Т.А., магістр Яценко С.О.
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний
інститут»*

Виведення економіки України на траєкторію стійкого соціально-економічного зростання вимагає підвищеної уваги до організації і здійснення внутрішнього контролю фінансово-господарської діяльності підприємства, здатного забезпечити раціональне використання і збереження його фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, ефективне використання коштів і майна, правильність ведення бухгалтерського обліку і достовірність складання фінансової звітності. Як свідчить практика господарювання, в процесі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства виникають відхилення фактичних показників від запланованих або нормативних, своєчасне виявлення, усунення та попередження яких неможливо без використання певного набору способів, прийомів та процедур внутрішнього контролю, що становлять основу його методів. З огляду на це, доцільним є розкриття сутності цих методів.

На підставі аналізу довідкової та наукової економічної літератури, присвяченої проблемам розвитку теорії та методології внутрішнього контролю [1-7], дано авторське визначення методу внутрішнього контролю, під яким пропонується розуміти сукупність взаємозв'язаних діагностичних загальнонаукових і специфічних прийомів та процедур, які організуються керівництвом (або власниками) підприємства для встановлення законності, економічної обґрунтованості та доцільності здійснення господарських операцій і процесів, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності складання фінансової звітності.

У найзагальнішому вигляді методи внутрішнього контролю поділяються на загальнонаукові і специфічні (рис. 1). Як правило, під час здійснення внутрішнього контролю застосовуються як загальнонаукові, так і специфічні методи дослідження.

Загальнонаукові методи представляють собою сукупність дослідницьких прийомів і процедур, які широко використовуються у різних галузях наукового знання. Загальнонаукові методи можна умовно поділити на три великі групи: емпіричні, теоретичні та загальні [3; 5, с. 176; 6].

Методи емпіричного дослідження (від грец. εμπειρικός - отриманий з досвіду) засновані на досвіді, який спирається на реальні факти. До емпіричних методів внутрішнього контролю віднесено: спостереження, експеримент, порівняння, опис, вимірювання, моніторинг. На першій стадії здійснення внутрішнього контролю отримується інформація з використанням емпіричних методів.

Теоретичний рівень пізнання характеризуються обробкою емпіричної інформації за допомогою методик формалізації даних і специфічних прийомів обробки інформації. Методи теоретичного дослідження спираються на раціональне пізнання (поняття, судження, умовивід) і логічні процедури висновків. До числа цих методів віднесено: абстрагування і конкретизацію,

ідеалізацію, уявний експеримент, формалізацію, аксіоматичний та дедуктивно-аксіоматичний тощо.

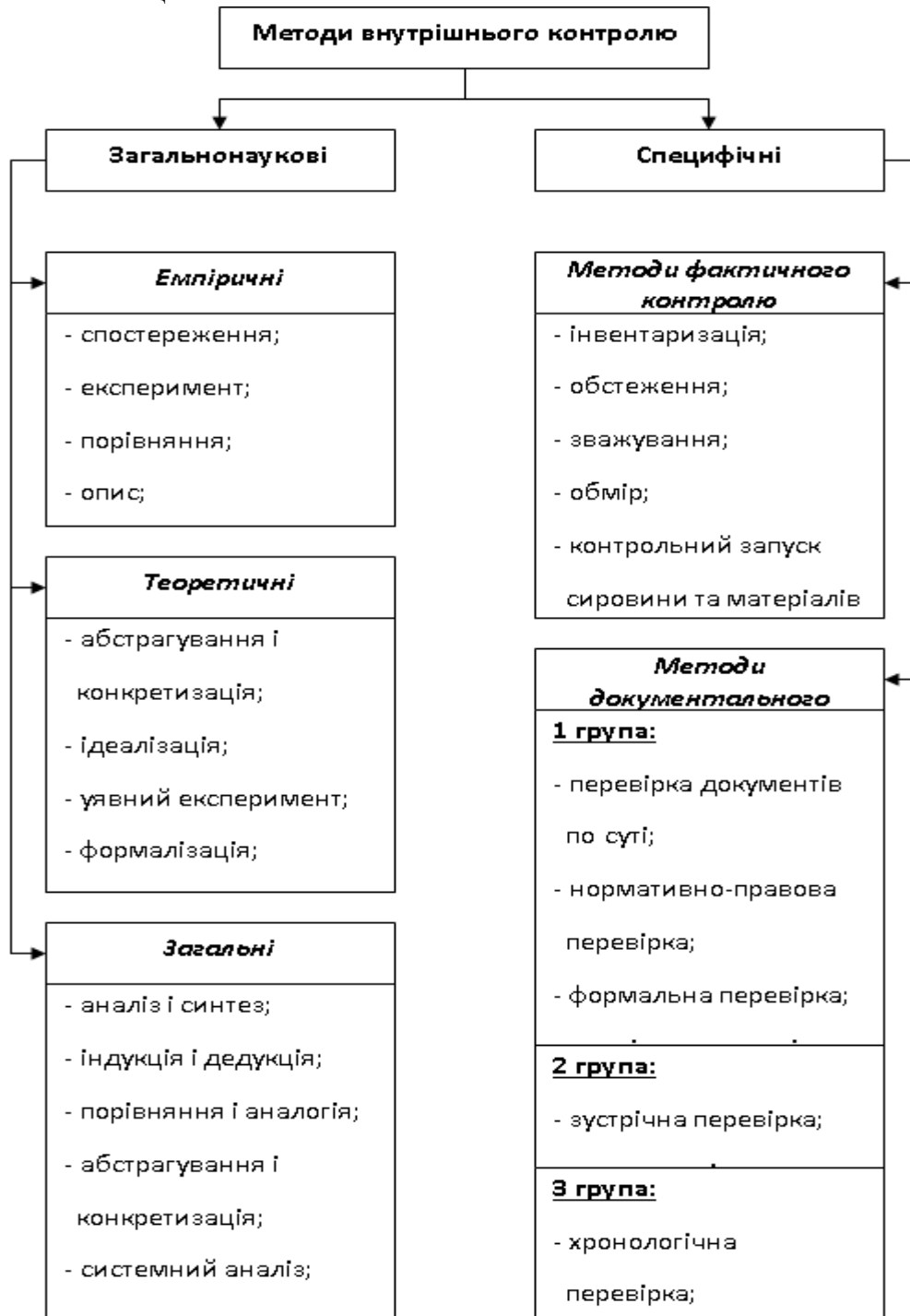


Рисунок 1 – Загальнонаукові та специфічні методи внутрішнього контролю
Джерело: складно авторами на підставі узагальнення та систематизації літературних джерел [1-7]

Загальні методи можуть використовуватись як на емпіричному, так і на теоретичному рівні дослідження. До числа цих методів віднесено: аналіз і синтез, індукція і дедукція, порівняння і аналогія, абстрагування і конкретизація,

системний аналіз, моделювання, історичний і логічний методи, метод графів тощо [4; 6].

Серед специфічних методів внутрішнього контролю виокремлено методичні прийоми та процедури фактичного і документального контролю [1; 3; 4].

Фактичний внутрішній контроль дозволяє встановити дійсний та реальний стан підконтрольного об'єкта шляхом застосування таких специфічних прийомів та процедур як інвентаризація, обстеження, зважування, обмір, контрольний запуск сировини та матеріалів у виробництво, лабораторний аналіз, опитування, письмові пояснення і т.д. [3]. Об'єктами фактичного внутрішнього контролю є готівкові кошти в касі, основні засоби, товарно-матеріальні цінності, готова продукція, незавершене виробництво.

В основі документального внутрішнього контролю лежать специфічні прийоми та процедури, які дозволяють встановити правильність складання облікової та іншої документації підприємства. З метою систематизації специфічних прийомів та процедур документального внутрішнього контролю, всю їх сукупність умовно розподілено на три групи:

- до першої групи включено специфічні прийоми та процедури документального внутрішнього контролю, за допомогою яких здійснюється перевірка окремих документів (перевірка по суті, нормативно-правова, формальна, аналітична та арифметична перевірки; перевірка бухгалтерських проводок);

- другої - перевірка декількох документів, які відображають здійснення взаємопов'язаних господарських операцій (зустрічна та взаємна звірка документів);

- третьої - перевірка документів, що відображають рух однорідних цінностей (хронологічна перевірка та кількісно-підсумкове порівняння).

Таким чином, запропонований підхід до класифікації методів внутрішнього контролю дозволить в найбільш ефективний спосіб обирати сукупність контрольних прийомів і процедур в залежності від цілей та завдань організації і здійснення внутрішнього контролю фінансово-господарської діяльності підприємства.

Література: 1. Бубнова М.Е. Современные методы внутреннего контроля на предприятиях водного транспорта / М.Е. Бубнова // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. – 2011. – № 3 (11). - С. 191-194. 2. Бутинець Т.А. Выявления відхилень, умов та причин їх виникнення / Т.А. Бутинець // Вісник ЖДТУ. – 2010. - № 3 (53). – С. 7-12. 3. Кришталева Т.И. Внутренний контроль – инструмент снижения налоговых издержек бюджетного учреждения / Т.И. Кришталева // Экономика. Налоги. Право. – 2013. – № 5. – С. 107-111. 4. Кудрявцева И.Ю. Процедуры и методы внутреннего контроля / И.Ю. Кудрявцева // Ежемесячный научный журнал научного института глобальной и региональной экономики (НИГРЭ). – 2014. - № 6. – Часть 1. – С. 94-97. 5. Некрасов С.И. Философия науки и техники: тематический словарь справочник. Учебное пособие / С.И. Некрасов, Н.А. Некрасова. – Орёл: ОГУ, 2010. – 289 с. 6. Современная философия. Методы научного познания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.grandars.ru/college/filosofiya/metody-poznaniya.html>>

ОСОБЛИВОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Канд. екон. наук, доц. Жувагіна І.О., канд. екон. наук, доц. Філіпішина Л.М.
*Первомайський політехнічний інститут
 Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*

Бюджетна система є віддзеркаленням соціально-економічних процесів у державі. Бюджетні інструменти мають забезпечувати їх позитивну динаміку та здатність знижувати негативний вплив численних викликів і ризиків фінансовій безпеці держави, які загострюються не лише в період кризи, а й в період реформування економіки, яке триває на сучасному етапі [1].

Сучасний стан бюджетної системи України сформувався під впливом низки деструктивних зовнішніх та внутрішніх викликів, які загострили питання забезпечення бюджетної безпеки.

Пропонуємо вашій увазі результати оцінки стану бюджетної безпеки України за 2011-2017 рр., що наведені у таблиці 1 [10].

Таблиця 1 - Індикатори бюджетної безпеки України у 2011-2017 рр.

Індикатор	Задовільні значення індикатора	Роки						
		2011	2012	2013	2014	2015	2016 очікуване	2017 прогноз
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	[-3 ÷ 5]	-1,7	-3,7	-4,3	-5,0	-3,7	-3,0	-3,0
Відношення дефіциту/профіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору	[-1 ÷ 1]	0,84	0,51	-0,05	0,23	2,69	н/д	н/д

Так, у частині міжбюджетних відносин та реалізації реформи бюджетної децентралізації: прогнозні обсяги місцевих бюджетів у 2017 році розраховані з урахуванням запропонованих Кабінетом Міністрів України змін до законодавчих актів для подальшої реалізації реформи міжбюджетних відносин, в яких, зокрема, передбачаються зміни у фінансовому забезпеченні окремих видатків з місцевих бюджетів.

При цьому суттєвих змін у структурі доходів місцевих бюджетів (які на 56,3 % планується сформувати за рахунок бюджетних трансфертів), не відбудеться [2].

У 2017 році на трансферти місцевим бюджетам планується спрямувати 224,4 млрд грн, з яких 108,0 млрд грн, або 13,9 % видатків державного бюджету, передбачено на виконання державних програм соціального захисту населення.

Зазначене свідчить про надмірну централізацію бюджетних ресурсів на державному рівні і невідкладність реформування регіональної політики держави.

Незбалансованість доходів та видатків місцевих бюджетів у зв'язку із відсутністю джерел покриття переданих на місцевий рівень повноважень, обумовлює порушення ст.142 Конституції України, згідно з якою витрати органів

місцевого самоврядування, що виникли внаслідок рішень органів державної влади компенсуються державою [3].

У 2017 році на місцеві бюджети планується перекласти додаткових повноважень на суму 68,1 млрд грн, що зумовлює виникнення дефіциту фінансового ресурсу та потребу збільшення міжбюджетних трансфертів на виконання певних видів повноважень, зокрема, у галузях освіти та охорони здоров'я [4].

У зв'язку із несуттєвими змінами у дохідній частині місцевих бюджетів особливе занепокоєння викликає передача на рівень місцевих бюджетів усіх видатків (крім видатків на оплату праці педагогічних працівників) по закладах освіти та видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв для закладів охорони здоров'я.

Для покриття дефіциту коштів по зазначеним видаткам органи місцевого самоврядування вимушені будуть скорочувати фінансування важливих заходів та програм спрямованих на життєдіяльність територіальних громад у сфері ЖКГ, благоустрою, ремонту та будівництва доріг, соціального забезпечення, дошкільної та позашкільної освіти місцевого економічного розвитку тощо.

Передача на фінансування з міських бюджетів 25 державних закладів охорони здоров'я, всіх санаторіїв для дітей та підлітків і для хворих на туберкульоз без жодного ресурсного збалансування суперечить вже згадуваній вище статті 142 Конституції України та не відповідає Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Разом із тим обласним та районним бюджетам на 2017 рік передано значний компенсаційний фінансовий ресурс (14,9 млрд грн) у вигляді додаткової дотації на утримання закладів освіти та охорони здоров'я. При цьому, обласним бюджетам передбачено 5,9 млрд грн (при прогнозній потребі – 3,0 млрд грн), а районним бюджетам – 9,0 млрд грн (при прогнозній потребі – 5,7 млрд грн) [5].

При цьому бюджетам міст обласного значення, міста Києва та об'єднаних територіальних громад жодного фінансового ресурсу на 2017 рік не передбачено. – неврегульованості питань щодо оплати праці працівникам сфери освіти у 2017 році обумовлена неспроможністю ОТГ забезпечити необхідний обсяг цих видатків, що обумовлює потребу запровадження додаткової дотації на виконання цих функцій.

Надання у 2017 році державної підтримки на розвиток регіонів передбачається через Державний фонд регіонального розвитку, загальний обсяг якої заплановано у сумі 8,0 млрд грн.

Враховуючи запропоновані Кабінетом Міністрів України зміни до Бюджетного кодексу України щодо можливості передбачати видатки зазначеного фонду як у загальному, так і в спеціальному фонді державного бюджету, із загального фонду передбачається надати 3,0 млрд грн, із спеціального фонду – 5,0 млрд грн за рахунок надходження конфіскованих коштів та коштів, отриманих від реалізації майна, конфіскованого за рішенням суду за вчинення корупційних та пов'язаних з корупцією правопорушень [6].

Крім того, за рахунок зазначених надходжень із спеціального фонду державного бюджету передбачається надати субвенцію на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у сумі 1,0 млрд грн, яка на 2016 рік затверджена в загальному фонді державного бюджету [7].

Ризики недоотримання цього виду ресурсів обумовлюють невиконання відповідних програм регіонального розвитку, а відтак завдання реформи бюджетної децентралізації у наступному році не будуть розв'язані.

Невиконання положень Коаліційної угоди та Плану дій КМУ у 2015 році щодо розробки соціальних стандартів та нормативів в описовому та вартісному вигляді по повноваженням, що закріплені та делеговані державою місцевому самоврядуванню, зумовлює у 2017 році невідповідність нормативів бюджетної забезпеченості по галузям реальним потребам споживачів, спричиняючи дефіцит фінансового ресурсу на делеговані повноваження [8].

Порушення принципу соціальної справедливості в частині оплати пільг, що ухвалюються Верховною Радою України (зокрема, на пільгове перевезення громадян), а їх фінансування відбувається за рахунок коштів місцевих бюджетів без відповідних компенсаторів зумовлює ризик незабезпечення громадян цим видом послуг, що посилюватиме соціальну напругу.

Незавершеність процесу об'єднання територіальних громад обумовлює додаткове навантаження на державний бюджет при збалансуванні бюджетної системи, а низький рівень якості підготовки регіональних програм та проектів зумовлює зниження ефективності використання коштів Державного фонду регіонального розвитку [9].

Література: 1. Мельник О. Л. Бюджетні ризики та методи управління ними / О. Л. Мельник, Я. В. Кудря // Фінанси України. — 2004. — № 10. — С. 117. 2. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр. 2005. — С. 30. 3. Інформаційний бюлетень [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.dpa.dn.ua/sta/4796-STA05.html>. 4. Максимова О. Управление финансовыми рисками / О. Максимова // Финансовый директор. — 2008. — № 3. 5. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособие / В. М. Гранатуров. — М. : Дело и сервис, 2002. — 160 с. 6. Шанкин А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. Шанкин. — М. : Изд-во "Дашков и К", 2008. — 544 с. 7. Управление рисками проекта [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.intalev.ua/sndex.php?id=21304>. 8. Общий стандарт управления проектами ОСУП-38-Риски "Процедура управления рисками проекта"[Електронний ресурс]. Режим доступа : http://www.pmdoc.ru/docinfo.htm?doc_id=14. 9. Аналіз та оцінка бюджетних ризиків в контексті підвищення рівня фінансової безпеки держави [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/byudz_ryzyku-83060.pdf. 10. Офіційний сайт Державної казначеської служби України // <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

ОСНОВИ СУТНІСНОГО ПОНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Забродська Г.І., канд. екон. наук, доц. Забродська Л.Д.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Отримання підприємством довготривалих конкурентних переваг нерозривно пов'язане з умінням його внутрішньої структури вчасно реагувати на зміни навколишнього середовища. Тому особливо актуально постає питання підтримки підприємства в бажаному конкурентному стані, що вимагає його безперервного розвитку як відкритої соціально-економічної системи, важливою ланкою внутрішнього середовища якої є організаційна складова, що обумовлює

зростання значення досліджень організаційних аспектів розвитку підприємств на основі ефективного використання економічних можливостей управління, що є суттю організаційного розвитку. Незважаючи на широке коло наукових публікацій та розробок з даного питання, воно потребує подальшого дослідження в напрямку узагальнення дефініцій «організаційний розвиток підприємства».

Концепція організаційного розвитку є прикладом еволюційного підходу і підходить для стратегії безперервного розвитку, тобто це безпосередні дії усередині підприємства щодо постійного розвитку і трансформації організації підприємства. В менеджменті отримали поширення різні синонімічні поняття, що ототожнюються з терміном «організаційний розвиток», такі як «розвиток організаційний», «розвиток організації», «організаційний розвиток підприємства».

В менеджменті отримали поширення різні синонімічні поняття, що ототожнюються з терміном «організаційний розвиток», такі як «розвиток організаційний», «розвиток організації», «організаційний розвиток підприємства», що знайшли відображення в дослідженнях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Афанасьєва Н.В., Белл С., Бенна К., Бредфорда Л., Бусигіна О.В., Гудзинського О.Д., Гуренко Т.О., Клягіна С.В., Коршунової О.Д., Лавриненко В.В., Левіна К., Ліппіта Р., Масленнікова Н.А., Меггинсона Д., Некрасова С.І., Некрасової Н.А., Новака В.О., Расвневої О.В., Родченка В.В., Сіренко Н.М., Судомир С.М., Сюрте М., Тоцького В.І., Франчука В.І, Френч У., Шумпетера Й. та інших. Так, С.С. Бакай, С.О. Білун, А.В. Світлична вважають, що розвиток організаційний - це удосконалення можливостей організації вирішувати різні проблеми і здатність до оновлення в довгостроковому періоді. Організація програмує свій розвиток за рахунок технологічних та організаційних нововведень, підвищення ефективності управління культурою фірми, навчання; М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі визначають, що розвиток організації – це довгострокова програма удосконалення можливостей організації вирішувати різні проблеми і здатність до оновлення, особливо за рахунок підвищення ефективності управління культурою організації. В економічній науці превалюють два основних підходи до визначення організаційного розвитку. З одного боку, організаційний розвиток (розвиток організації) - об'єктивний процес, що відбувається незалежно від волі менеджменту. Однак у сформованій практиці під організаційним розвитком часто розуміють заходи в галузі менеджменту, спрямовані на здійснення великих змін в організаціях. Саме отримання нових якостей та компетенцій є ознакою розвитку організації. Більш того, результатом організаційного розвитку є збільшення потенціалу організації з позиції формування нових здібностей.

Аналітичне осмислення результатів теоретичного дослідження щодо розкриття сутності дефініції дає підставу виокремити такі підходи в трактуванні «організаційний розвиток підприємства» як:

- науково-методичне підґрунтя обґрунтування і проведення змін в організації;
- процес якісних змін в організації;
- оновлення або удосконалення організації підприємства;
- практична діяльність працівників підприємства;
- освітня програма або стратегія, розрахована на зміну соціальних відносин, поглядів людей і структури організації з метою поліпшення її адаптації, до вимог ринку.

У результаті проведеного узагальнення дефініцій науковців щодо розкриття сутті поняття «організаційний розвиток підприємства» представляється можливим стверджувати, що домінантою поняття організаційного розвитку є єдине поняття

розвитку підприємства через здійснення якісних змін в організації, яке, незважаючи на наявність певних точок зору щодо його розуміння, зважаючи на різність висловлених точок зору, потребує певної конкретизації, яку здійснено із використанням контент-аналізу. Контент-аналіз розуміння сутності організаційного розвитку дозволив виділити елементи або складові визначення організаційного розвитку підприємства, що представлені на рис. 1.

Організаційний розвиток підприємства, відповідно до узагальнення термінів, що використовують в сучасній науці та практиці управління, дозволив визначити низку відмінних характеристик. Так, організаційний розвиток підприємства:

- являє собою процес, який зорієнтований на вирішення проблем організації за допомогою використання різних теорій та наукових досліджень;
- концентрується на досягненнях і результатах;
- ґрунтується на структурному, процесному, поведінковому, системному підходах та пов'язує потенціал організації з її технологією, структурою та менеджментом;
- являє собою довгострокові програми по вдосконалюванню процесів організаційного відновлення й прийняттю рішень;
- являє собою процес, що орієнтується на дії;
- спирається на досвід;
- здійснюється за рахунок адаптації до змін зовнішнього середовища, навичок вирішення виникаючих проблем, удосконалення внутрішніх взаємовідносин;
- засновується на співробітництві;
- процес навчання, який ґрунтується на перепідготовці персоналу, що є одним із засобів здійснення перетворень.

Дослідження підходів до визначення сутнісних характеристик дефініції «організаційний розвиток» дозволило визнати, що організаційний розвиток підприємства є складним поняттям, яке на підставі узагальнення результатів проведеного контент-аналізу пропонується розуміти як науково-методичне забезпечення реалізації на практиці довготривалих програм якісних організаційних змін, використовуючи системну сукупність процесів діяльності підприємства, які дозволяють адаптуватися до умов зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, й забезпечувати зростання ефективності функціонування й досягнення цілей організації, шляхом удосконалення процесів вирішення проблем і оновлення, у результаті чого забезпечується збільшення потенціалу підприємства з позиції формування нових компетенцій.

Таким чином проблематику визначення організаційного розвитку підприємства не можна вважати вичерпаною, проведений контент-аналіз його дефініцій представляє інтерес не лише щодо розвитку понятійно-категорійного апарату, але й дозволив конкретизувати сутнісні характеристики й розробити авторське визначення цього терміну, що може стати підґрунтям подальших досліджень умов, механізмів та принципів організаційного розвитку підприємства, вирішення яких дозволить більш точно визначити критерії ефективності.

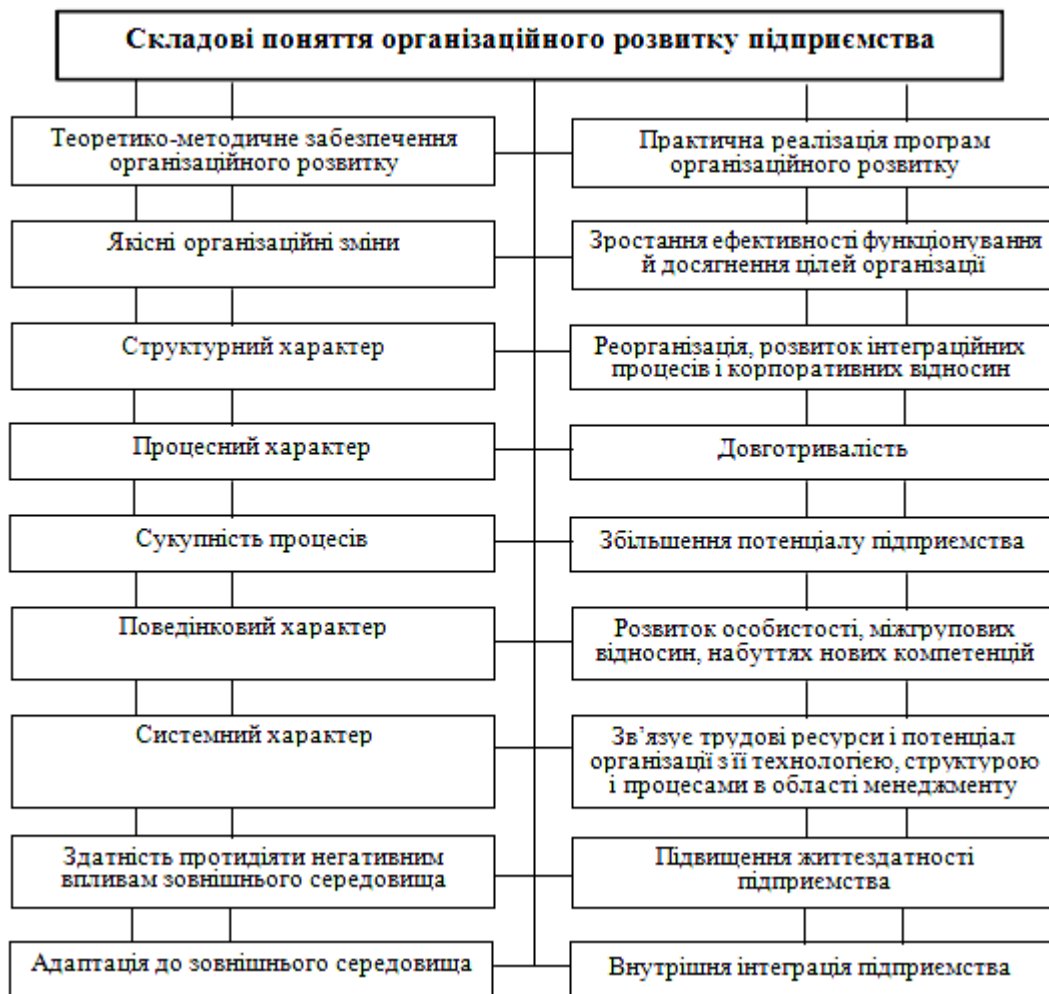


Рисунок 1 - Складові визначення організаційного розвитку підприємства

АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ И ЗНАЧИМОСТИ БРЕНДИНГА

Ивашко Д.Н.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Приходько Д.А.
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Развитие технологии оказало на человеческое общество огромное влияние. Во-первых, это выразилось в том, что мы все окружены техническими сложными приспособлениями, которыми пользуемся каждый день, имея смутное представление о том, как эта вещь устроена внутри. Более того, современные потребители зачастую оказываются не в состоянии понять все характеристики покупаемого изделия. Здесь на помощь потребителю приходит брэнд, который выделяет из всех характеристик товара те, которые важны для потребителя, и облегчает понимание товара.

Вторая задача, которую решает брэнд – это упрощение выбора. Каждый день потребитель сталкивается со множеством схожих товаров, и у него просто физически нет времени сравнивать все аннотации, процентный состав, показания к применению и технические характеристики (для каждого типа товара будут свои особенности). Выходом из этого положения является позиционирование каждого

конкретного товара, привязывание его к определенному сегменту рынка [1].

Сейчас бренд считается основным «опознавательным символом» в момент выбора продукта. Бренды окружают нас везде: в одежде, пищевых продуктах, автомобилях, технике, услугах. Бренд – гарантия стабильного и размеренного дохода для фирм, и стабильного качества для покупателя.

Разработка бренда и формирование у населения образа фирменного товара – бренд-имиджа (brand image) получила название брендинга (branding). По определению А. Назайкина, «Брендинг – это деятельность по созданию долгосрочного предпочтения к товару, основанная на совместном усиленном воздействии на потребителя товарного знака, упаковки, рекламных обращений, материалов и мероприятий сейлз промоушн (sales promotion), а так же других элементов рекламной деятельности, объединенных определенной идеей и характерным унифицированным оформлением, выделяющих товар среди конкурентов и создающих его образ». При этом профессиональный брендинг не может быть умозрительным и спонтанным (впрочем, как и любая другая рекламная деятельность). Он должен представлять собой научно обоснованный, тщательно выверенный и постоянно контролируемый комплекс мероприятий в разных направлениях и на разных уровнях [2].

В общем понятии бренд – это популярный товарный знак, который обрел известность благодаря удачным маркетинговым процедурам. Брендинг, соответственно, это деятельность по созданию долгосрочного предпочтения к товару, основанная на совместном усиленном воздействии на потребителя товарного знака, упаковки, рекламных обращений, а также других элементов рекламной деятельности, объединенных определенной идеей и характерным унифицированным оформлением, выделяющих товар среди конкурентов и создающих его образ.

Известно, что маркетинг может быть эффективен только в том случае, когда товар соответствует потребностям рынка. Аналогичная ситуация с брендингом – если товар не в состоянии удовлетворить потребителя, то любой, самый гениальный бренд, созданный для него, обречен на провал. Для того чтобы предотвратить это, необходимо знать основные особенности архитектуры (структуры) бренда.

Толчком к развитию брендинга послужило то обстоятельство, что расстояние между производителем, т. е. заводом и фабрикой, а не мастерским и не ремесленником, и покупателем, т. е. жителем города, а не деревни, вдруг стало намного больше. Производитель и покупатель более не могли лично общаться друг с другом – приходилось полагаться на другие средства. Таким средством стал брендинг товара, а именно создание для него уникального названия и отличительной упаковки, обеспечение одинаково высокого качества и использование массовой коммуникации для рассказа публике обо всем этом. Эти три элемента – индивидуальность, качество и коммуникация – до сих пор остаются краеугольными камнями брендинга, с той лишь разницей, что на сегодняшний день в каждом из них изобретено очень много нового.

Брендинг – это деятельность по созданию долгосрочного предпочтения к товару (услуге), основанная на совместном усиленном действии на потребителя товарного знака (знака обслуживания), упаковки, рекламных обращений, материалов, сейлз промоушн и других элементов рекламы, объединенных определенной идеей и однотипным оформлением, выделяющих товар (услугу) среди конкурентов и создающих его образ (Brand image).

Хотя брендинг широко распространен в странах развитой рыночной

экономики, он все еще не нашел достаточно широкого применения в отечественной рекламной практике, так как содержит множество элементов, выходящих за рамки нашего представления о рекламе.

Брендинг – это обоснованная маркетинговыми исследованиями совместная творческая работа рекламодателя, реализующей организации и рекламного агентства по созданию и широкомасштабному (использующему разнообразные виды, средства, формы и методы рекламы) внедрению в сознание потребителя персонализированного бренд-имиджа, т. е. образа замаскированного определенным товарным знаком товара (знаком обслуживания) или семейства товаров (семейства услуг)[3].

С помощью брендинга можно достичь многого. В частности, он позволяет:

- поддерживать запланированный объем продаж на конкретном рынке и реализовывать на нем долговременную программу по созданию и закреплению в сознании потребителей образа товара (услуги) или семейства товаров (услуг);

- обеспечивать увеличение прибыльности в результате расширения ассортимента товаров (услуг) и знаний об их общих уникальных качествах, внедряемых с помощью коллективного образа.

- отразить в рекламных материалах и кампаниях культуру страны, региона, города и т. д., где изготовлен товар (оказана услуга), учесть запросы потребителей, для которых он предназначен, а также особенности территории, где он продается;

- использовать три весьма важных для обращения и рекламной аудитории фактора – исторические корни, реалии сегодняшнего дня и прогнозы на перспективу.

Вместе с этим эффективная реализация брендинга — дело отнюдь не простое. Ее результативность зависит не только от профессиональных знаний и предпринимательской культуры рекламодателя и рекламного агентства, с которым он сотрудничает, но и от их умения работать с интеллектуальной собственностью, товарными знаками, дизайном, текстами.

Литература: 1. Лейни Т.А. – Бренд – менеджмент / Т.А. Лейни, Е.А. Семенова, С.А. Шилова : Учебно–практическое пособие. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков И К», 2003 – 212 с. 2. Назайкин А. Брендинг: понятие, цель, процесс [Электронный ресурс] / А. Назайкин / Материалы сайта: « br_branding». Режим доступа: http://www.nazaykin.ru/_br_branding.htm 3. Йохимштайлер Э. - Бренд - менеджмент / Э.Йохимштайлер, Д. Аакер, Д. Куэлч, Д. Хардин: «Альпина Бизнес - букс», 2007. – 365 с.

ІЄРАРХІЯ КАТЕГОРІЙ ВИТРАТ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Д-р екон. наук, проф. Калініченко Л.Л., магістр Сидорова Ю.Р.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Успішна робота підприємства завжди пов'язана з використанням певних ресурсів, а саме п'яти складових: матеріали, труд, капітал, інформація та мистецтво управління. Всі вони складають категорію «витрати підприємства». Система управління витратами включає організаційні підсистеми, як пошук та

виявлення факторів економії ресурсів, нормування витрат ресурсів, планування затрат по їх видам, облік та аналіз затрат, стимулювання економії ресурсів та зниження витрат. Залежно від величини компанії та ресурсів, що вона може доручити проведення аналітичних процедур і валовий збір інформації. Аналіз можна проводити дуже докладно чи по укрупненим статтям, однак у тому чи іншому обсязі, з тою чи іншого регулярністю аналіз структури витрат проводиться практично всіма підприємствами [1].

У сучасній ринковій економіці та умовах жорсткої конкуренції на перший план виходять питання підвищення ефективності управління будівельною організацією, так як будівництво, як галузь, що належить до матеріальної сфери, призначено для створення та відновлення основних засобів всіх учасників економічної системи – юридичних та фізичних осіб; бюджетних та комерційних організацій, тощо. Підвищенню ефективності роботи будівельної організації та тим самим досягненню стійкої конкурентної переваги сприяє глибоке поняття її організаційної структури, а також впливу виробничих та технологічних особливостей будівельної галузі на формування останньої.

На сьогодні організаційні аспекти формування центрів відповідальності в будівельних організаціях та побудова обліку за ними вивчені недостатньо. Оскільки не існує спільною думки щодо визначення категорій “центри витрат”, “місця виникнення витрат” та “центри відповідальності”, а також не чітко простежується ієрархічна залежність вище означених понять. Отже ціллю даної роботи є теоретичне і практичне опрацювання вище зазначених понять .

Центри витрат – це контроль за витратами в одиниці діяльності підприємства.

Місце виникнення витрат – це структурний підрозділ підприємства, за яким організується планування, нормування та облік витрат виробництва для контролю та управління витратами виробничих ресурсів.

Центри відповідальності – це сегмент усередині підприємства на чолі якого стоїть відповідальна особа, що приймає рішення.

Що стосується понять “місце виникнення витрат” та “центр витрат”, то єдиної думки у науковців щодо їх визначення не має. Деякі з них, такі як Атамас П.Й. [2], Голов С.Ф.[3], у своїх працях взагалі не приділяють уваги поняттю “місце виникнення витрат”, будуючи свої концепції за двома напрямками.

За першим, центрам витрат надають декілька визначень, одне з яких відповідає місцю виникнення витрат, другий полягає в тому, що ідея поділу організації на центри відповідальності розглядається без участі категорії “місце виникнення витрат”, а поняття “центр витрат” використовуються лише як різновид центру відповідальності. Інші науковці, доводять, що місце та центр витрат нерівнозначні поняття. При цьому, Івашкевич В.Б [4], наголошує на тому, що кожен центр відповідальності складається з кількох місць витрат та, крім цього, може здійснювати витрати, які не мають чітко вираженого місця формування усередині підприємства.

Однак, існує і третій, не досить розповсюджений принцип виділення центрів відповідальності, а саме, за часом їхнього існування. Згідно нього центри відповідальності можуть поділятися на:

- постійні (строк існування яких перебільшує операційний цикл). Представники такої різновидності утворюють більшість в ієрархії центрів відповідальності, створюють основу системи управління витратами;
- періодичні (або циклічні). Це такі центри відповідальності, що з певною періодичністю утворюються (відкриваються в будівельній організації,

виконують свої функції та на певний час припиняють свою діяльність (закриваються). До такого роду центрів відповідальності відносяться ремонтний та механічний цех; тимчасові (або разові), тобто ті що створюються для рішення тактичних, разових завдань і потреба в них у організації не виникає у майбутньому. Термін існування може іноді дорівнювати операційному циклу, але не перебільшувати його.

Отже, з вище розглянутого можна зробити висновок, що відокремлення центрів відповідальності в будівельній організації уявляє собою досить складне завдання, що пояснюється багатоступеневим характером будівельного процесу. Чим більш детальним буде поділ, тим більш повною та всебічною буде інформація, що є основою для прийняття управлінських рішень загальним керівництвом будівельної фірми. Виходячи зі специфіки будівельного виробництва, можна відокремити наступні фактори, що впливають на ступень деталізації центрів відповідальності у будівельних фірмах: масштабність фірми (обсяги діяльності та кількість працюючих); кількість та територіальне розташування будівельних дільниць; різноплановість та неоднорідність будівельно-монтажних робіт.

Література: 1. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, , 2002.– 424 с. 2. Атамас П.Й. Управлінський облік : навчальний посібник / П.Й. Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с. 3. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2008. – 704 с. 4. Івашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.В. Івашкевич. – М.: Магистр, 2008. – 574 с.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПОДАТКОВОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Д-р екон. наук, проф. Кірдіна О.Г.
Український державний університет залізничного транспорту

На сучасному етапі розвитку економіки України відбуваються глибокі зміни, обумовлені загальними процесами глобалізації та світовою фінансовою кризою, що потребує ефективних механізмів управління кожним суб'єктом підприємницької діяльності. Розвиток ринкових відносин в умовах глобалізації господарських процесів, що проявляються нині у фінансовій кризі, потребує дослідження механізмів управління підприємствами, здатних ефективно реагувати на об'єктивні процеси структурної перебудови економіки, які супроводжуються кризовими явищами

Незважаючи на позитивні зрушення в економіці України протягом останніх років, світова фінансово-економічна криза негативно впливає на діяльність підприємств, що проявляється в їх неспроможності функціонувати, і викликає необхідність навіть припинення діяльності. Практика підтверджує, що все більша кількість підприємницьких структур потребують термінової допомоги з боку органів влади й науки, які повинні обґрунтувати механізми запобігання банкрутству, що забезпечать керованість кризовими ситуаціями та процесами. Без наукового обґрунтування механізмів антикризового управління діяльністю підприємств вийти переможцем із фінансової кризи, на думку автора, неможливо.

Сучасний розвиток економічних відносин потребує оптимального поєднання інтересів держави та платників податків, саме тому податківці активно працюють у напрямі руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, виявлення фіктивних суб'єктів господарської діяльності та захисту сумлінних платників податків від шахраїв у бізнесі. Оскільки надходження до державного бюджету залежать не лише від темпів економічного зростання, але й від роботи, яку проводять податківці з платниками податків.

Аналіз сучасного податкового законодавства дозволив дійти висновку про те, що воно має значну кількість недоліків, вміле використання яких дає можливість суб'єктам господарювання знижувати розміри податкових платежів, тобто мінімізувати податки. Основними способами є такі, як зниження бази оподаткування (при здійсненні операцій купівлі-продажу, міни, дарування тощо) шляхом використання різноманітних схем мінімізації податків. Перенесення бази оподаткування з одного підприємства на інше, яке має пільги з оподаткування. При цьому суб'єкти господарювання вдаються до таких дій, як реєстрація підприємства у вільних (спеціальних) економічних зонах, в офшорних зонах, або за участю громадських організацій інвалідів. Досить поширеною є реєстрація підприємства як платника єдиного податку. Крім того, законодавство не обмежує суб'єкта господарювання у виборі форм та методів здійснення господарських операцій, що дозволяє застосовувати такий спосіб мінімізації оподаткування, як заміна операції, що передбачає надмірне оподаткування, операцією, яка дозволяє використовувати пільговий режим оподаткування. Часто підприємцями застосовується відстрочення податкового платежу, що дозволяє їм не порушуючи чинне законодавство переносити термін виникнення об'єкта оподаткування на наступний календарний період, оскільки термін сплати податків напряму пов'язаний з часом виникнення об'єкта оподаткування.

Становлення та розвиток податкової системи України свідчать про її переважаючу у роль у формуванні та розподілі фінансових ресурсів держави. Проте найбільш дієвий вплив означена система має на функціонування та ділову активність підприємницьких структур, тобто на ту ланку господарської діяльності, де створюється фінансовий потенціал країни. В той же час нестабільність сучасних умов господарювання, прагнення до поповнення бюджету, недотримання принципу економічної обґрунтованості податкових реформ призвели до надмірного податкового навантаження на підприємства.

В процесі проведених досліджень було проаналізовано взаємозв'язок між податковою політикою, яку впроваджує держава, та податковим менеджментом, що має здійснювати кожне підприємство для усунення негативних наслідків та мінімізації податкового навантаження на нього. Одержані результати та зроблені відповідні висновки зводяться до того, що підприємству необхідно вибудовувати таку податкову політику, щоб економічно вигідно балансувати між інтересами фіскальних органів та власною необхідністю виживати та одержувати прибуток.

Такі обставини, на нашу думку, обумовлюють необхідність управління податками не тільки на макро-, але й на мікроекономічному рівні. Від того, наскільки ефективно підприємство вирішить податкові проблеми при формуванні стратегії свого розвитку, залежать можливості не тільки його економічного зростання, але й суспільного виробництва в цілому. Саме тому, основною метою кожного підприємства є розробка економіко-організаційного механізму адаптації у нестабільному податковому середовищі з урахуванням ринкових механізмів розподілу податкового навантаження, обґрунтування необхідності управління податками на підприємстві.

Вибір оптимальної системи оподаткування є надзвичайно важливим моментом для усіх суб'єктів господарювання. При цьому простежується чітка залежність між податковими умовами, створеними державою, і системою оподаткування, на основі якої підприємство буде вести свою господарську діяльність. До факторів, що зумовлюють вибір тієї чи іншої системи оподаткування, належать: ставки за податками, зручність сплати податків та спрощеність схеми роботи зі своїми контрагентами, партнерами, клієнтами тощо.

Після вибору оптимальної системи оподаткування в процесі роботи підприємству необхідно розробляти той чи інший сценарій розвитку подій та співпраці з податковими органами. При цьому варто зауважити, що в умовах складного і нестабільного законодавства керівництво підприємства може вибрати кілька варіантів (сценаріїв) поведінки в податкових взаєминах з державою, тому це буде наступним кроком для підприємства.

В умовах складного і нестабільного законодавства керівництво підприємства може вибрати кілька варіантів (сценаріїв) поведінки в податкових взаєминах з державою:

1. "Обережний". Керівництво підприємства не вступає в конфлікт із органами контролю з питань їхньої оцінки правомірності ведення податкового обліку. Дії підприємства виражаються в погодженні з будь-якими, у тому числі й не цілком відповідними законодавству фіскальними позиціями органів контролю щодо коректності ведення податкового обліку; за результатами податкових перевірок без оскарження сплачуються всі фінансові санкції.

2. "Зважений". Керівництво підприємства вважає за можливе вступити в конфлікт із органами контролю щодо оцінки правомірності здійснення податкового обліку тільки у випадку впевненості в позитивному результаті. Податковий облік ґрунтується на дотриманні встановлених законодавством нормативно-правових актів і проаналізованих роз'яснень органів Контролю, які певною мірою відповідають нормам податкового законодавства, за результатами перевірок органів контролю оскаржуються тільки не відповідні законодавству (на думку підприємства) значні суми фінансових санкцій.

3. "Ризиковий". Керівництво підприємства готове вступити в конфлікт із органами контролю щодо оцінки правомірності податкового обліку незалежно від упевненості в успішному результаті вирішення конфліктної ситуації. В питаннях ведення податкового обліку підприємство орієнтується тільки на встановлені законодавством нормативні акти, ігнорує будь-якою мірою не відповідні законам роз'яснення органів контролю, оскаржує результати перевірок, які не відповідають законодавству.

Ще одним важливим аспектом в цьому питанні є податковий облік діяльності підприємства. Він повинен ґрунтуватися на дотриманні встановлених законодавством нормативно-правових актів і проаналізованих роз'яснень органів контролю, які певною мірою відповідають нормам податкового законодавства, за результатами перевірок органів контролю оскаржуються тільки не відповідні законодавству (на думку підприємства) значні суми фінансових санкцій. Такий відносний компроміс допоможе підприємству відстояти свої інтереси та проводити більш продуктивну політику співпраці із фіскальними органами держави.

Підсумовуючи вище зазначене, можна сказати, що податкова політика є складовою частиною загальноекономічної стратегії підприємства, яка передбачає розробку управлінських рішень, спрямованих на формування фінансового потенціалу і підвищення його ефективності. Через це, основна ціль податкової

політики полягає в активному впливі на максимізацію чистого прибутку підприємства при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури. Тобто, податкова політика повинна взаємодіяти з стратегією розвитку підприємства по всім напрямкам: з виробництвом, маркетингом, з планом капіталовкладень, НДОКР.

Література: 1. Іванов, Ю.Б. Податковий менеджмент: навч. Ппосіб. / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима, В.В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с. 2. Слав'янська, Н.Г. Податкова стратегія підприємства і оцінка ефективності її застосування [Електронний ресурс] / Н.Г. Слав'янська. – Режим доступу: <<http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3343/1/PodatYeris.pdf>. 3>. Яструбецька, Л. Проблеми та перспективи удосконалення системи податкового обліку в Україні [Електронний ресурс] / Л. Яструбецька. – Режим доступу:http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Form_Rynk_Econ/2009_19/72_Yastrubetska.pdf. 4. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Я.А. Жаліло, О.С. Баніна, Я.В. Белінська та ін. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2009. – 128 с. 5. Леонов, Д.В. Фінансова криза та український бізнес / Д.В. Леонов // Цінні папери України. – 2008. – №42. – С. 17-20.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ В УПРАВЛІННІ АПТЕЧНОЮ ОРГАНІЗАЦІЄЮ СПОЖИВАЧАМИ

Канд. фарм. наук, доц. Кобець М.М., канд. фарм. наук, доц. Кобець Ю.М.,
канд. фарм. наук, доц. Дядюн Т.В., Алієва Є.С.
Національний фармацевтичний університет

Останнім часом в Україні набуває широкого розповсюдження застосування теорії поколінь в управлінні персоналом, в тому числі й у фармацевтичному секторі. Розрізняють різні покоління (в дужках вказані роки народжень): покоління Z (с 2000) і до теперішнього часу; покоління Y (1984-2000); покоління X (1963-1984); покоління бебі-бумерів (1943-1963); мовчазне покоління (1923-1943); найвеличніше покоління (1900-1923).

Мета роботи – оцінка впливу теорії поколінь в управлінні аптечною організацією споживачами.

Для цього було проведено анкетування 100 споживачів. Частина анкет була відбракована у зв'язку з неповною мірою заповненості, тому для подальшого дослідження було відібрано 87 анкет. Збір анкетних даних проводився на підставі етичних вимог при роботі з людиною відповідно до Гельсінської Декларації. Усі респонденти дали інформовану згоду на анонімне анкетування. Зв'язок між якісними ознаками оцінювали за допомогою критерію χ^2 . Висновок щодо статистичних гіпотез проводили на рівні значущості $p \leq 0,05$.

Переважає більшість опитаних – жінки віком 18-30 років з незакінченою вищою освітою. Вибірка була зміщена в сторону жіночої статі. Жінки частіше, ніж чоловіки, здійснюють покупку лікарських засобів в аптеці не тільки для лікування, але й з метою профілактики захворювань. Враховуючи вищезазначене, результати досліджень було проаналізовано окремо для чоловіків та жінок.

Встановлено, що на думку чоловіків найбільш значущими рисами провізора/фармацевта є: досвід роботи, привітність та доброзичливість, повне володіння інформацією про лікарські засоби. А для жінок: вміння швидкого і

якісного обслуговування, знання асортименту товару та повне володіння інформацією про препарати.

Майже 70% опитаних жінок та чоловіків задоволені аптекою, яку вони відвідують, а також переважна більшість респондентів, незалежно від статі, відвідують аптеку по мірі необхідності. Головними критеріями вибору аптеки за думкою споживачів є: асортимент товару, рівень цін, місце розташування та режим роботи аптеки.

Було оцінено поведінку споживачів за такими критеріями: професіоналізм, швидкість обслуговування, привітність персоналу, естетичний вигляд, етичність поведінки, повнота задоволення потреби, особистий підхід фахівця до вирішення проблеми кожного споживача. Для більшості опитаних чоловіків найбільше значення (5 балів) мають: естетичний вигляд, етичність поведінки, швидкість обслуговування та привітність персоналу. Для більшості опитаних жінок найважливішими з показників (4 бали) є: повнота задоволення потреби, професіоналізм та швидкість обслуговування.

На думку майже 72% чоловіків та 62% жінок вік фахівця впливає на швидкість обслуговування. Майже рівна кількість опитаних жінок та чоловіків (21% та 19% відповідно) вважає, що люди похилого віку обслуговують більш повільніше, але при цьому більш якісніше консультують. Ця категорія провізорів належить до покоління X (народжені у СРСР). Дані, отримані в ході досліджень, відповідають основним положенням теорії поколінь. Представники покоління X мають високий рівень професійної прихильності та найбільш уважні на відміну від представників покоління суб-У.

ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Д-р екон. наук, проф. Ковальов Є.В.

Харківський національний університет внутрішніх справ

Україна переживає жорстоку економічну кризу і за темпами інфляції, збідніння населення, різниці у доходах між багатими та бідними займає провідні негативні позиції у світі. Соціально-економічні показники сучасної України визначають граничні умови економічної безпеки, коли країна може без вороття загубити свій шанс увійти до кола розвинутих держав світу. Але, з іншого боку, наша держава ще має значний промисловий, аграрний, ресурсний, інтелектуальний потенціали, приємні природні і кліматичні умови, займає вигідне географічне положення. В цих умовах дуже важливо оцінити реальний економічний стан країни, фактори виходу її з кризового становища та наступного сталого розвитку.

Сучасна економіка України має сировинну направленість розвитку. Більшість валютних надходжень забезпечують металургійний сектор, хімічна промисловість, сільське господарство, електроенергетика, які виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси. Світові пропорції розвитку галузей економіки зовсім інші, ніж в Україні. Основним, світова економіка вибирає не сировинний, а інноваційний напрямок розвитку. В розвинутих країнах світу до 90% приросту ВВП створюється за рахунок інноваційної діяльності [1, с. 39]. Україна не має власної, глибоко продуманої стратегії інноваційного розвитку. Відбувається істотне послаблення позицій інноваційно-орієнтованих галузей. Машинобудування, яке є серцевиною інноваційної моделі економіки, в Україні

займає лише 11,1% промислового виробництва, тобто перебуває на рівні майже у 3 – 4 рази нижчому, ніж в економічно розвинутих країнах [2, с. 23]. Декларуючи необхідність інноваційного розвитку економіки України, держава реально нічого не робить для такого розвитку. Підтвердженням цього є стрімке скорочення обсягів державної підтримки наукової та науково-технічної діяльності. Встановлена законом норма бюджетного фінансування наукової і науково-технічної діяльності в 1,7% ВВП ніколи не виконувалася. В середньому на науку в державному бюджеті України виділяється не більше 0,4% ВВП [3, с. 18]. У той же час фінансування витрат на наукові дослідження у розвинутих регіонах світу становить: ЄС – 1,84%; США – 2,67%; Японія – 3,17%; Південна Корея – 2,99%; Китай – 1,23% ВВП [4, с. 63].

Конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародних ринках значною мірою буде залежати від концентрації виробництва. Історичний досвід розвинутих країн свідчить про те, що визначальна роль у формуванні економічного потенціалу країни, підтриманні її економічної безпеки належить великим підприємствам. Внаслідок високої виробничої потужності, вони можуть працювати з дуже великими обсягами унікальної продукції, зберігати та розвивати високі технології, концентрувати групи висококваліфікованого персоналу, створювати умови для високоефективної праці, успішно конкурувати на світових ринках з фірмами інших країн. Так, серед підприємств з чисельністю понад 5000 чол. інновації здійснювали 64% підприємств, а з чисельністю працівників від 50 до 5000 чол. – лише 17% [5, с. 52]. Таким чином, ефективно діяти в умовах сучасного глобалізованого світу зможуть переважно великі підприємства. На жаль, в Україні сформувалася стійка концепція безумовного розукрупнення великих підприємств та підтримки розвитку малого і середнього бізнесу. За роки незалежності України наслідком політики зміщення акцентів з підтримки великого на малий та середній бізнес стала руйнація потужних виробничих і науково-технічних комплексів та утворення на цій основі дрібних господарюючих суб'єктів. Проведена демонополізація великих українських виробництв руйнуюче діє на економіку, протидіє світовій тенденції інноваційного розвитку. Навпроти, розвинуті країни світу приділяють значну увагу концентрації виробництва та підтримці великих підприємств. Так в США, починаючи з 80-х років ХХ ст., в антитрестовське законодавство були внесені значні послаблення. Завдяки картельній практиці в Японії в 1955 – 1970 рр. було успішно проведено модернізацію чорної металургії, вугледобувної промисловості, суднобудування, нафтопереробки, виробництва хімічних добрив. У Південній Кореї в машинобудуванні, електроніці, текстильній промисловості, чорній і кольоровій металургії, нафтохімії та суднобудуванні здійснювалося примусове злиття приватних компаній, що призвело до утворення високо монополізованих виробничих структур. Уряди більшості розвинутих країн зайняли досить лояльну позицію щодо концентрації внутрішнього виробництва, дозволяючи вітчизняним компаніям діяти подібно монополіям і у такий спосіб усувати з ринку зарубіжних конкурентів.

Вважаємо, що сучасні наміри розвинутих країн світу на укрупнення виробничих підприємств можна оцінити як вірне врахування ними об'єктивної тенденції розвитку економіки на посилення концентрації і конкуренції крупного капіталу на світових ринках.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки.

1. Сучасні напрямки економічного розвитку України значною мірою не відповідають світовим тенденціям.

2. “Сировинний” напрямок розвитку у короткостроковій перспективі - упродовж кількох років ще буде забезпечувати конкурентоздатність країни. Але без переходу на інноваційний напрямок стратегічне підтримання високої конкурентоздатності економіки України неможливо.

3. Сучасну позицію України на переважний розвиток малих і середніх підприємств можна оцінити не тільки як помилкову, але і шкідливу. Можливості і соціально-економічні функції малого, середнього і великого бізнесу різні і з точки зору економічної безпеки державі це потрібно враховувати. Слід скоріше переглянути концепцію розвитку структури суспільного господарства. Доцільне оптимальне співвідношення і конкурентне співіснування великого, середнього і малого бізнесу.

4. Держава повинна зайняти реалістичну позицію на відстоювання своїх економічних інтересів на світових ринках. Необхідно надати активну підтримку великим національним структурам у їх формуванні, становленні, швидкому розвитку та гідному представленні економічних інтересів України у світовому економічному суспільстві.

5. Тільки ті країни, які враховують тенденції сучасного глобалізованого світу і мають ефективні стратегії конкурентного розвитку у змозі встояти перед викликами глобалізації. Нереалістична оцінка Україною свого потенціалу і можливостей, ризиків і загроз у разі неприйняття відповідних управлінських заходів приведе до остаточної втрати можливості стати розвинутою країною світу.

Література: 1. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. - 2006. - № 8. – С.36 - 45. 2. Якубовський М. Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації / М. Якубовський // Економіка України. - 2010. - № 8. - С.18 - 30. 3. Семиноженко В. Україна в 2020 році: дві версії одного майбутнього /В. Семиноженко // Урядовий кур'єр. – 2010. – 14 серпня (№ 150), С. 18. 4. Towards a European Research Area. Science, Technology and Innovation. Key Figures 2007, p. 63. 5. Шовкун І. Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України / І. Шовкун // Економіка України. - 2006. - № 10. - С. 49 - 58.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ТОВАРІВ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ

Канд. екон. наук, доц. Ковтуненко Ю.В., ст. Білоус Ю.С.
Одеський національний політехнічний університет

Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції та підприємств, які її виробляють – це одна з найбільш актуальних науково-методичних проблем сучасності. Найважливішими з факторів, які визначають конкурентоспроможність продукції є її якість та ціна. Цінова політика промислових підприємств складається під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, виявлення та врахування яких є важливим напрямком досліджень в сучасних умовах [1-2].

У світі відбувається погіршення екологічного становища, тому у свідомості споживачів екологічні орієнтири стають практично основоположними в сфері торгово-економічних відносин [1].

Проведені в останній час дослідження, зазначають, що здоров'я людини та стан навколишнього середовища досягнув критичної межі, а це, звісно, викликає стурбованість світової спільноти. Як варіант, одним з рішень цієї ситуації є виробництво екологічно чистих продуктів. Екологічність харчових продуктів – це глобальна проблема, тому що вона пов'язана не лише зі здоров'ям людини, але й має вплив на всю економіку країни. Якість продуктів харчування впливає як на рівень життя, так і на демографічні показники, соціальну активність людини. Для того щоб забезпечити високий рівень життя людини, екологічній безпеці продуктів харчування необхідно приділяти підвищену увагу [3].

Екологічно чисті продукти стали надзвичайно популярними в Україні, проте попит на ці продукти пов'язаний з певним ризиком, який полягає в тому, що є категорія споживачів, які не сприймають екологічно чисті продукти за тими цінами, що їм пропонують. Через це, екологічне виробництво і маркетинг не приносять прибутку, тому компанії не поспішають переходити на нові технології, що забезпечать екологічність виробництва. Також варто зазначити, що в Україні до кінця не визначено і саме визначення «екологічно чисті продукти» до кінця. Зробити це сьогодні дуже складно, ще й через те, що всі «екологічність» потребує якості на всіх етапах виробництва, під час транспортування та зберігання продукту, все це повинно забезпечити природну якість товару та зберегти природні, первинні властивості.

Українські виробники в останній час частіше почали зазначати про «екологічну чистоту» продукції, яку виготовляють. Деякі виробники продуктів харчування шукають способи відмовитися від методів, що загрожують життю людини, забруднюють навколишнє середовище, та від нераціонального використання ресурсів.

В Україні ринок екологічно чистих продуктів має деякі особливості:

- критерії класифікації товарів до екологічно безпечних є розпливчастими та неструктурованими.

- він швидко росте, це робить його все привабливішим для учасників ринкових відносин, проте, щоб потрапити на цей ринок потрібні великі інвестиції, а ризик залишається високим.

Сьогодні, одну з задач ціноутворення становить необхідність розробки методики встановлення ціни в ринкових умовах, яка дозволила б врахувати інтереси продавця і покупця.

Вплив споживачів є зовнішнім фактором і визначається категорією попиту. Попит – це кількість товарів, які споживачі готові і мають бажання придбати за даною ціною на даному ринку протягом даного періоду при інших рівних умовах. Між попитом і ринковою ціною завжди існує залежність (крива попиту). Крива попиту відображає залежність: чим вища ціна, тим менше буде попит, і навпаки. Крива демонструє певні умови, тому, якщо ці умови змінюються, то зміниться і вигляд кривої. Споживач буде купувати більшу кількість тих товарів, відносні ціни на які нижчі за інших рівних умов [2].

Попит формує пропозицію, тому, в продуктовому кошику звичайного середньостатистичного покупця буде більше продуктів з маркуванням «еко» тоді, коли попит на здорову органічну їжу виросте, так як вартість на них відповідно знизиться.

Деякі чинники, які можуть пояснювати чому що екологічні продукти є дорожчими ніж звичайні:

– ферма, яка працює з органічними продуктами, не отримує субсидії з державного бюджету, як звичайна ферма, тому з'являється можливість побачити справжню, високу вартість органічної їжі;

– для нормального функціонування таке сільське господарство потребує велику кількість працівників та професіональне управління;

– екологічне сільське господарство, зазвичай, менше ніж звичайна ферма, тому воно не може заощадити за рахунок обсягів своєї продукції і знизити ціну на продукти, як це роблять звичайні великі ферми;

– органічна продукція вимагає обов'язкову сертифікацію;

– ці продукти можуть зберігатися меншу кількість часу;

– екологічно чисті продукти вимагають також екологічно-чистих допоміжних ресурсів, які мають відповідну високу ціну;

Важливими принципами формування та забезпечення екологічної конкурентоспроможності товару і товаровиробника на всіх етапах є:

– інтегрованість менеджменту на виробництві та параметрами товару з урахуванням функціональних і екологічних особливостей;

– інтегрованість управління виробництвом з урахуванням екологічних параметрів постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і вузлів збірки, обладнання, технологій, а також перевізників і торгово-збутових мереж;

– комплексність в процесі прийняття управлінських рішень підвищення функціональної та екологічної конкурентоспроможності товару і підвищення загальної та екологічної ефективності товаровиробника, в процесі організації екологічного виробництва екологічних товарів;

– комплексність процесу виробництва екологічно конкурентоспроможного товару та закупівлі екологічно чистих сировини, матеріалів; екологічні способи транспортування товару до споживача; екологічні умови зберігання та реалізації товару в торгових мережах;

– динаміка чинників внутрішнього середовища підприємства з урахуванням життєвого циклу екологічного товару та його екологічного виробництва;

– врахування альтернативних варіантів організації екологічного виробництва й екологічного асортименту товарів;

– врахування альтернативних постачальників та альтернативних сировини, матеріалів, обладнання, технологій для виробництва товарів і альтернативних варіантів організації доведення товарів до споживачів;

– орієнтованість на стратегічні цілі виробництва екологічних товарів та організації роботи товаровиробника з урахуванням екологічних чинників [1].

Таким чином, можна зробити висновок, що ця сфера промислового виробництва є достатньо конкурентоспроможною, але в перспективі. Україна має високий потенціал для того, щоб ввести екологічно чисті товари, адже поступові зміни та перебудова економіки сприяють покращенню якості товарів. В Україні за останні десятиліття відбувся активний розвиток виробництва екологічно чистих продовольчих товарів. Проте, виробникам потрібно багато ще часу, щоб їх продукти стали насправді екологічними та ще більше часу, щоб ціни на них стали оптимальними для покупців.

Література: 1. Аверіхіна Т.В. Принципові положення формування системи забезпечення екологічної конкурентоспроможності товарів та товаровиробників [Електронний ресурс] / Т. В. Аверіхіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 2 (18). – С. 195-200. – Режим доступу до журн.:

<http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.html> 2. Захарченко В.І. Методичні основи регіонального ціноутворення на промислову продукцію [Електронний ресурс] / В.І. Захарченко, Н.М. Андрієнко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 2 (18). – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.html>. 3. Безус Р.М. Ринок органічної продукції в Україні: проблеми та перспективи / Р.М. Безус, Г. Я. Антонюк // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 47 – 52.

ФІЛОСОФСЬКО-АНАЛІТИЧНИЙ ПОГЛЯД НА КАТЕГОРІЮ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В КОНТЕКСТІ ПОБУДОВИ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ УСТАНОВ БЮДЖЕТНОЇ ТА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ

Ас. Колесніченко А.С.

*Національний технічний університет "Харківський політехнічний
інститут"*

Поява і становлення держави як одного з ключових інститутів побудови системи соціально-економічних відносин і гаранта суспільного добробуту визначила дві основоположні складові, які формують цілісну архітектуру органічного співіснування й взаємодії структурно-функціональних компонентів і моделей макро- та мікросередовища. До них належать: бюджетна сфера та ринковий сектор, що ґрунтується на приватній власності й підпорядкована комерційним інтересам суб'єктів господарювання [5, с. 204].

Державна політика у сфері регулювання оплати праці виступає одним з провідних факторів боротьби з бідністю, що обумовлює роль заробітної плати як важливого об'єкту соціальної політики держави.

Співставлення зарплати з іншими ключовими показниками щодо відтворення соціально-економічної ситуації по Україні дозволяє виявити значне відставання від тенденцій, характерних для розвинених держав світу. Так, приклад європейських країн свідчить про те, що частка заробітної плати в загальному обсязі виробленого ВВП там становить від 50% до 70%, тоді як у нашій державі цей показник є у двічі меншим [1]. Тобто, праця та її оплата як ціннісні орієнтири втрачають своє соціально-економічне призначення, що руйнує ключові постулати концепції стратегічного розвитку економіки й підвищення добробуту суспільства [2]. Це потребує подальшого удосконалення теоретичного й організаційно-методичного інструментарію з метою розробки й застосування обліково-аналітичного апарату для ідентифікації складових поняття заробітна плата, формалізації критеріїв до її визначення й інтерпретації нової філософії цього поняття у сучасній системі обліку установ бюджетної і кредитно-фінансової сфери.

Різні теоретичні та практичні аспекти даної проблематики досліджено в роботах таких науковців, як: В.С. Дога [2], О.В. Кантаєва [3], Т.Г. Мельник [4], Н.С. Морозюк [5], Н.В. Сєкіріна [6], Н.А. Ткаченко [7] та ін.

Однак, багато питань, пов'язаних з розкриттям методичних та організаційних особливостей формування процесу оплати праці у суб'єктах господарювання, залишаються актуальними в умовах нарощення дестабілізації економічної ситуації й тенденцій бюджетної нестачі. Зокрема, вплив мінливого конкурентного середовища із численними змінними метафакторами обумовлює

необхідність розширення підходів до розкриття поняття заробітної плати у бюджетній сфері, поглиблення філософії розуміння цієї економічної категорії в галузі дії законів та інститутів комерційного й кредитно-фінансового поля.

Традиційно, витрати на оплату праці виступають складовою сукупних витрат, які мають місце в бюджетних та фінансово-кредитних установах. Проте, під впливом технологічного розвитку, комп'ютеризації й автоматизації окремих операцій, а іноді і повних виробничих та бізнес-циклів останніми роками відбувається, з одного боку, розширення форм реалізації праці як економічного ресурсу, а з іншого, - спостерігається значна диференціація, і навіть поляризація кількісних і якісних характеристик заробітної плати між окремими соціальними групами.

У такій ситуації першочерговим завданням облікової системи стає формування механізмів, які зможуть адекватно реаліям часу відтворити зміни у цій галузі й адаптувати оновлені процеси у діючому ринковому середовищі.

Трансформація філософського погляду на поняття заробітної плати та модифікація базових принципів формування трудового законодавства вимагає удосконалення понятійного апарату цієї соціально-економічної категорії, розкриття структури даної дефініції з метою побудови нових підходів до аналізу й обліку її складових (рис. 1).

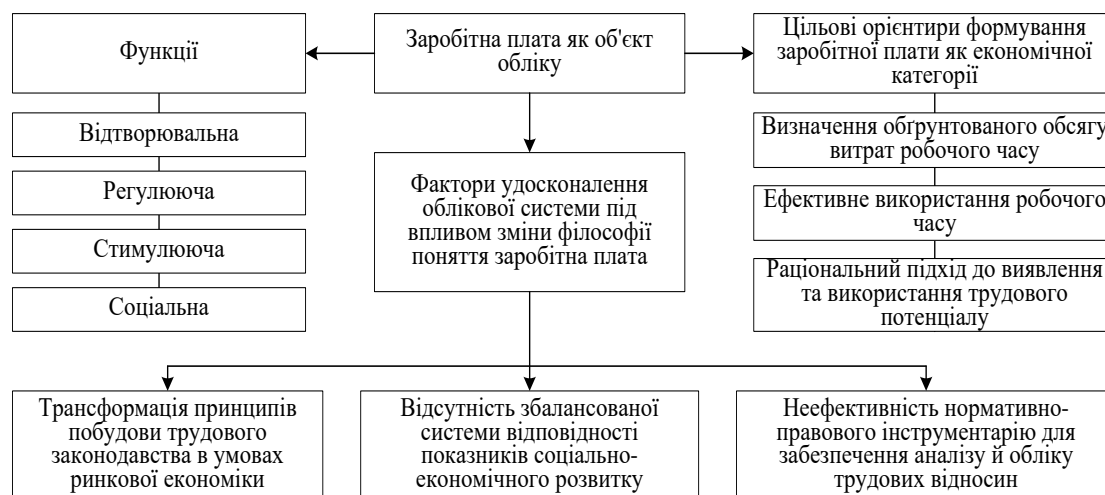


Рисунок 1 - Філософсько-аналітичний підхід до трансформації шляхів відтворення сутності заробітної плати в обліковій системі установи

Розвиток економіки під впливом глобалізації та інтеграційних процесів, лібералізація соціально-трудових відносин в Україні обумовлюють значні деформації і диспропорції у підходах до інтерпретації поняття заробітної плати. Для більшої частини населення вона втратила свою відтворювальну та стимулюючу функції і фактично перетворилася у різновид соціальних виплат, які не корелюють із кількісними та якісними результатами трудової діяльності [2].

Таким чином, еволюція філософсько-аналітичних підходів до відтворення категорії заробітної плати в контексті управлінського, бухгалтерського, фінансового, податкового обліку вимагає побудови адаптованої організаційно-функціональної моделі реалізації процесу оплати праці в установах бюджетної і кредитно-фінансового сектору. Це вимагає врахування комплексу інформаційно-технічних, інституціональних, соціально-економічних факторів, які обумовлюють необхідність подальшого удосконалення діючої облікової системи відповідно до

викликів сучасного бізнес-середовища і принципів функціонування державних механізмів.

Література: 1. Нова філософія трудових відносин [Електронний ресурс] / Проблеми кодифікації законодавства про працю : матеріали круглого столу, 12.03.2016 р. - Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua/pro-fpu/chlenski-organizatsiji/vseukrajinski-galuzevi-profspilki/197-obgovoryuemo-trudovij-kodeks-ukrajini/7267-nova-filosofiya-trudovikh-vidnosin>. - Назва з титул. екрану. 2. Дога, В. С. Автоматизація обліку розрахунків з оплати праці в підприємствах агрохолдингових структур [Електронний ресурс] / В. С. Дога, Л. А. Бахчиванжи, Д. В. Присяжнюк // Аграрний вісник Причорномор'я : економічні науки. - 2011. - Вип. 60. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/AVPCh/En/2011_60/Doga.pdf. - Назва з титул. екрану. 3. Кантаєва, О. В. Шляхи удосконалення обліку оплати праці [Текст] / О. В. Кантаєва, Л. С. Герасимчук // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. - 2012. - №2. - С. 186. 4. Мельник, Т. Г. Облік, аналіз та аудит праці і її оплати: автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.04.06 / Тетяна Григорівна Мельник. - Київ : [Б.в.], 2006. - 20 с. - укр. мова. 5. Морозюк, Н. С. Актуальні питання заробітної плати в бюджетній сфері [Текст] / Н. С. Морозюк // Финансы, учет, банки. - 2014. - Вып. 1. - С. 203-208. 6. Секіріна Н. В. Удосконалення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємствах [Текст] / Н. В. Секіріна, І. О. Лобанова // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. - 2012. - № 2. - С. 34. 7. Ткаченко, Н. А. Напрями удосконалення організації облікового відображення праці в реєстрах журнально-ордерної форми [Текст] / Н. А. Ткаченко // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал. - 2013. - № 10. - С. 64-71.

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК РАЗВИВАЮЩИЙСЯ СЕГМЕНТ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

Канд. экон. наук, доц. Кравченко Л.Н., ст. преп. Шевченко М.В.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

В настоящее время туризм является глубоким социальным и политическим явлением, значимо влияющим на хозяйственное устройство и экономику как отдельных регионов, стран и всего мира в целом. Мировой опыт и практика социально-экономической стабильности развитых стран показывает, что географическое положение государства, его природно-климатические ресурсы и достопримечательности являются всеобщим благом для туризма, который по эффективности инвестиционных вложений может быть легко сравним с нефтедобывающей, газодобывающей и перерабатывающей промышленностью.

Проблема формирования модели потребительского поведения на рынке туристических услуг становится весьма актуальной, позволяющей по-новому взглянуть на проблему мотивации потенциальных потребителей туристического продукта, что, в свою очередь, способствует развитию внутреннего туризма и повышению конкурентоспособности России на мировом рынке туристских услуг.

Уровень национального самосознания, концентрации капитала в стране в настоящий момент предоставляет возможность приступить к активному развитию внутреннего туризма, а также отдыха на разнообразных туристических базах. Все

это обуславливает необходимость повышения конкурентоспособности туристических услуг как на внутреннем рынке, так и мировом, разработки комплексной маркетинговой стратегии по привлечению потенциальных потребителей и продвижению туристического продукта, а также повышению имиджа государства с позиции туристической привлекательности.

Сегодня туризм является одной из ведущих и наиболее динамичных отраслей мировой экономики. За быстрые темпы роста он признан экономическим феноменом столетия. В настоящий момент в развитии данной сферы можно проследить ряд явных тенденций, среди которых - формирование и интенсивный рост такой категории поведения как самостоятельный турист.

Ежегодно, с приближением летнего сезона, тысячи самостоятельных туристов устремляются в походы: в горы, на сплавы, в пещеры, на рыбалку или просто отдохнуть на фоне первозданной природы. Однако такой вид туризма имеет свои достоинства и недостатки.

Самостоятельный или как его еще называют самодеятельный туризм – это путешествие, совершаемое туристом с полным или частичным отказом от услуг туроператоров и турагентов. Другими словами, самостоятельный туризм – это путешествие, разработанное и организованное самим туристом с учетом личных предпочтений. Таким образом, самостоятельный турист - это путешественник, самостоятельно занимающийся организацией своего отдыха. То есть, перед тем, как самостоятельный турист отправится в поездку, он должен решить ряд важных вопросов, связанных с маршрутом, способом передвижения, определить состав группы, места проживания и питания. Кроме того, если речь идет об активном отдыхе, необходимо правильно подобрать снаряжение. Не последним является и вопрос финансирования. В случае путешествия за границу особое внимание следует уделить проблемам визового и таможенного контроля.

То есть, исходя из вышесказанного можно сделать вывод, о том, что организация самостоятельной туристической поездки требует тщательной подготовки и налагает на туриста большую ответственность.

Если обратиться к истории, до развития массовой индустрии туризма, которое произошло в XX столетии, почти любые путешествия причислялись к самостоятельному туризму. Люди отправлялись в дальние государства и в ходе пути самостоятельно искали место, подходящее для ночлега и питания, определялись с будущими действиями. Сегодня, невзирая на современную доступность туристических фирм, самостоятельный туризм опять стремительно набирает обороты и становится все более популярным. Так, по мнению специалистов, мировой рынок самостоятельных путешествий в 2016 году увеличился по сравнению с предыдущим 2015 годом. По прогнозам на 2017 год рост данного показателя будет продолжаться. С чем же связан рост популярности такого сегмента туристского рынка как самостоятельный туризм? Или, другими словами, достоинства самостоятельного туризма.

Во-первых, экономия на посредниках, то есть на туроператорах и турагентах, предоставляющих путевки. Турист самостоятельно заранее ищет жилье и бронирует билеты. Сегодня это не представляет большого труда для пользователя благодаря тому, что в сети Интернет появилось огромное количество сервисов, где через несколько минут система выдаст самые дешевые и удобные рейсы. Лидерами таких сервисов сегодня являются: skyscanner.ru, momondo.ru и wizzair.com. Кроме того, сегодня существует большое количество сервисов по бронированию отелей. Необходимо отметить, что данные сервисы рассчитаны не только для опытных пользователей, но и на новичков, поэтому

удобны и просты в управлении.

Во-вторых, полная личная ответственность туриста за безопасность и качество своего отдыха. То есть все вопросы, связанные с организацией передвижения, жилья и досуга турист решает сам. Также самостоятельные путешествия обеспечивают надежность, – ведь в данном случае турист сам себе туроператор, турагент и визовое агентство.

В – третьих, полная свобода, то есть, никакие сроки не ограничивают туриста кроме тех, которые он сам себе поставил. Самостоятельный турист будет отдыхать ровно столько, сколько пожелает, а не те сроки, которые ему предложит турфирма. Нет ограничений и в географии поездок.

Однако необходимо признать, что самостоятельный туризм - достаточно специфичная область и подходит далеко не всем путешественникам. Такая организация поездки требует немалых затрат времени. Согласно статистике, большинство российских туристов (62%) предпочитают приобретать готовый тур, сформированный турагентом или туроператором.

Также, для самостоятельной организации путешествия, особенно если это путешествие за границу, необходимо обладать знаниями в области иностранного законодательства, в том числе таможенного и валютного, что порой вызывает трудности у туристов. Не лишним будет ознакомиться с обычаями и правилами поведения, принятыми в стране пребывания. Это особенно важно в случае путешествия в Мусульманские страны. Самостоятельно необходимо изучить потенциальные риски посещения той или иной страны и позаботиться о вакцинации.

Более того, чтобы качественно организовать досуг во время путешествия необходимо тщательно изучить социально-культурный сервис, а также достопримечательности и возможности страны пребывания.

И, безусловно, нельзя не отметить, что самостоятельные путешествия несут в себе определенную долю риска. Однако, при правильном и тщательном подходе к организации поездки этот риск можно минимизировать.

Несколько слов необходимо сказать о разновидностях самостоятельного туризма. Это могут быть и лыжные прогулки, пешие походы, путешествия в пределах страны проживания и за границу, слеты, экспедиции, соревнования. В последнее время набирают популярность такие виды как велотуризм, то есть путешествия посредством велосипеда, и бэкпэкинг – туры с рюкзаком, пешие походы и поездки разными видами транспорта.

Интересным видом самостоятельных путешествий, широко используемым в США, является путешествия в автодомах - так называется фургон, который фиксируют к автомобилю. Фургоны оборудуются всем необходимым, чтобы обеспечить путешественнику автономное существование на несколько недель. Современные трейлеры оснащаются энергетическими установками, средствами связи и навигации, комплектом бытовой техники, мебелью и даже биотуалетом.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что самодеятельный туризм многообразен, поэтому каждый турист может выбрать интересующую себя форму отдыха. В настоящее время, самостоятельный туризм имеет большие возможности для развития. Особенно благодаря массовому развитию сети Интернет. Существуют социальные сети самодеятельных туристов, такие как Hospitality Club, CouchSurfing и другие, члены которых предоставляют друг другу помощь и ночлег во время путешествий. А последние банкротства федеральных туроператоров «Капитал-Тур», «Ланта-Тур Вояж» привели к тому, что сайты бронирования отелей привлекают все больший интерес самостоятельных

туристов. Страх перед самостоятельной поездкой сменяется потребностью избавиться от длинной цепочки посредников, состоящей из турагентов, туроператоров, чартерных перевозчиков и принимающих сторон. Все эти факторы также способствуют росту самостоятельного туризма.

Более того, Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» провозглашает поддержку и развитие самостоятельного туризма приоритетным направлением государственного регулирования туристской деятельности наряду с внутренним и выездным туризмом.

Таким образом, необходимо отметить, что самостоятельный туризм - это большой сегмент туристского рынка, обладающий хорошими перспективами для развития. Безусловно, данный вид туризма достаточно специфичен. Однако не стоит забывать о тех безграничных возможностях познания окружающего мира, которые предоставляют нам самостоятельные путешествия. Впрочем, выбор остается за туристом.

Литература: 1. Кравченко Л.Н. Сценарии развития отечественной экономики // Сб. статей Международной науч.-практич. конф. «Актуальные проблемы экономического развития» Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. Белгород, 2015. С. 164-168. 2. Кравченко Л.Н., Шевченко М.В. Кредитование предприятий малого бизнеса: проблемы и пути решения // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. №5. С.124-129. 3. Кравченко Л.Н., Шевченко М.В. Туристическая отрасль как одно из перспективных направлений развития экономики Белгородской области // Актуальные вопросы развития торговли, туристического и гостинично-ресторанного бизнеса: сб. материалов Междунар. науч.- практ. интернет-конф. Харьков, 2016. С.17-18. 4. Самостоятельный туризм и путешествия // [Электронный ресурс]. Режим доступа: ur2you.ru. 5. Самостоятельный туризм в России // [Электронный ресурс]. Режим доступа: IndependentTravel.ru. 6. Сайт для самостоятельных путешественников // [Электронный ресурс]. Режим доступа: magamba.livejournal.com. 7. Сам себе туроператор: как стать самостоятельным путешественником // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zagranitsa.info/article.php?new=504&idart=50474>

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОЙ ТЕОРИИ

Канд. экон. наук, доц. Кравченко М.О.

*Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

Основное направление нашей научной работы – исследование проблематики экономической устойчивости субъектов хозяйствования в условиях нестабильной экономической среды. В основу исследования положена новая системно-структурная (или, так называемая, неосистемная) экономическая теория [1-3]. Теория предполагает априорное разделение всех экономических систем на четыре типа в зависимости от их пространственно-временной ограниченности с такими условными названиями: объекты (*Ob*) – системы, ограниченные в

пространстве, неограниченные во времени; среды (En) – системы, неограниченные ни в пространстве, ни во времени; процессы (Pc) – системы, неограниченные в пространстве, ограниченные во времени; проекты (Pj) – системы, ограниченные и в пространстве, и во времени. По такому же принципу могут быть выделены четыре подсистемы в составе любой экономической системы. Концептуализация механизма формирования устойчивости экономической системы в контексте этой теории позволила сделать вывод, что устойчивость достигается при условии сбалансированности четырех подсистем. К сожалению, какие-либо эмпирические подтверждения этой концепции, впрочем, как и достоверности самой теории, на данный момент отсутствуют. На теоретико-методологическом уровне исследования проводятся учеными отделения моделирования производственных объектов и комплексов Центрального экономико-математического института Российской академии наук (ЦЭМИ РАН), в частности Г. Клейнером и М. Рыбачуком. Так, Г. Клейнером предполагается возможность использования трех методических подходов к проведению количественного анализа сбалансированности подсистем различных типов.

Первый подход базируется на построении производственных функций систем каждого типа. Функции отражают зависимость объема создаваемых системой экономических благ от объема потребляемых ресурсов и свойств системы. Первичными базовыми ресурсами системы, по мнению автора, являются доступные для нее ресурсы пространства и времени. В качестве свойств рассматриваются возможности системы эффективно использовать доступные ей ресурсы, которые измеряются через показатели интенсивности использования пространства и активности использования времени. Такая функция представляет собой один из вариантов многорежимной производственной функции и имеет вид композиции функции Леонтьева и производственной функции с постоянной эластичностью замещения факторов *CES* (от англ. *Constant Elasticity of Substitution*) [3].

Второй подход заключается в выведении производственной функции результативности функционирования тетрады как единого целого в зависимости от «производственной мощности» ее четырех подсистем, которая также относится к классу производственных функций с постоянной эластичностью замещения факторов *CES* [2].

Однако на том методологическом уровне, на котором находится сейчас системно-структурная теория, прикладное использование указанных производственных функций очень затруднено вследствие их «нетрадиционного» толкования. В частности, уточнения требует понятие продукции, продуктивности и результативности для различных типов экономических систем; невозможна однозначная индикация параметров функции из-за отсутствия общепринятых или по крайней мере практически реализуемых подходов к их измерению; сомнительна возможность получения эмпирических данных для вычисления моделей и т.д. Таким образом подходы, основанные на построении производственной функции системы либо ее отдельных подсистем требуют дальнейшего развития и уточнения и для целей эмпирического использования пока нецелесообразны. Такой вывод косвенно подтверждается и самими авторами [3].

Третий подход основан на количественном измерении пропорций подсистем различных типов в составе системы и на этом основании проведения оценки ее сбалансированности [1; 5; 7]. Если в качестве параметров, характеризующих двусторонние периметрические связи между подсистемами,

использовать относительные количественные оценки уровня интенсивности их взаимосвязей (*int*), то исходя из одного из базовых условий устойчивости системы ($int(Ob-En) \approx int(En-Pc) \approx int(Pc-Pj) \approx int(Pj-Ob)$) и сделав ряд предположений (в частности, о симметричности и нулевой степени однородности искомой функции сбалансированности), можно вывести формулу для расчета индекса сбалансированности (или несбалансированности). В этом направлении существуют определенные наработки. В частности, в одной из своих работ Г. Клейнер предлагает воспользоваться следующей формулой индекса несбалансированности [1]:

$$I = \frac{\left| \frac{a}{c} - 1 \right| + \left| \frac{d}{b} - 1 \right| + \left| \frac{d}{a} - 1 \right|}{\left| \frac{a}{c} - 1 \right| + \left| \frac{d}{b} - 1 \right| + \left| \frac{d}{a} - 1 \right| + 1}, \quad (1)$$

где $a = int(Ob-En)$, $b = int(En-Pc)$, $c = int(Pc-Pj)$, $d = int(Pj-Ob)$ – независимые параметры; I – индекс несбалансированности системы, $0 \leq I \leq 1$: $I = 0$, если конфигурация связей между подсистемами абсолютно сбалансированная, $I \rightarrow 1$, если конфигурация связей между подсистемами несбалансированная, $I = 1$, если конфигурация связей является абсолютно несбалансированной.

В более поздней работе подход был несколько видоизменен и автором предложена формула индекса сбалансированности в виде [3]:

$$E = \frac{1}{\left(\frac{a}{b} + \frac{b}{a} + \frac{a}{c} + \frac{c}{a} + \frac{a}{d} + \frac{d}{a} + \frac{b}{c} + \frac{c}{b} + \frac{d}{b} + \frac{c}{d} + \frac{d}{c} - 11 \right)}, \quad (2)$$

где E – индекс сбалансированности системы, $0 \leq E \leq 1$: $E = 1$, если конфигурация связей между подсистемами является абсолютно сбалансированной, $E \rightarrow 0$, если конфигурация связей между подсистемами несбалансированная, $E = 0$, если конфигурация связей является абсолютно несбалансированной.

Такой подход представляется более аналитически понятным и пригодным для прикладного использования. Практические попытки проведения оценки сбалансированности тетрады были осуществлены М. Рыбачуком на примере образовательного учреждения [4] и предприятия [5]. В основе использованной им методики лежит предположение о том, что пропорции подсистем могут быть оценены путем их редукции до пропорций между численностью занятых определенных категорий. При проведении оценки все сотрудники распределяются как представители внутренних подсистем четырех типов, а пропорции подсистем оцениваются через подсчет их количества. Для нахождения параметров a , b , c , d рекомендуется применение аппарата аналитической геометрии.

Относясь с глубоким уважением к научным достижениям коллектива отделения моделирования производственных объектов и комплексов ЦЭМИ РАН, опираясь на них и положив в основу формирования собственной методики оценки экономической устойчивости промышленных предприятий последний из указанных выше подходов, в то же время необходимо признать, что он нуждается доработки из-за наличия существенных недостатков. В частности: 1. Условиями идеально сбалансированного состояния системы, которое обеспечивает ее устойчивость, являются а) одинаковая выраженность всех четырех подсистем; б) отсутствие дисфункций и, как следствие, взаимная сбалансированность подсистем. В то же время, при исчислении уровня несбалансированности системы по формуле (1) или сбалансированности по формуле (2), формализованной

оказывается лишь второе требование. Это приводит к тому, что в отдельных случаях формулы дают некорректный результат, поскольку нами было доказано, что выполнение условия $a \approx b \approx c \approx d$ обеспечивается в том числе и в случаях, когда сбалансированность системы существенно нарушена. 2. Авторы отмечают, что параметры a, b, c, d являются независимыми. Более глубокий анализ не позволяет согласиться с таким выводом. 3. Сомнение вызывает целесообразность применения инструментария проведения оценки пропорций подсистем путем редукции до пропорций между численностью сотрудников определенных категорий. В частности, на промышленных предприятиях, на большинстве из которых применяется линейно-функциональная организационная структура, численность управленческого персонала (представители которого отнесены авторами к объектной подсистеме) и сотрудников, ответственных за развитие предприятия (отнесенных к проектной подсистеме) априорно меньше численности служащих (отнесенных к средовой подсистеме) и специалистов (отнесенных к процессной подсистеме). Таким образом, даже оптимальная линейно-функциональная организационная структура реального промышленного предприятия не в состоянии удовлетворить требованиям «идеального состояния» сбалансированности системы. Обнаружение этих недостатков обусловило необходимость разработки и применения в исследовании собственного методического подхода к определению индекса экономической устойчивости предприятия в контексте системно-структурной экономической теории [6; 7].

Литература: 1. Клейнер Г. Б. Системная сбалансированность экономики: основные принципы / Г. Б. Клейнер // Системный анализ в экономике — 2014 : Сборник.— М.: ЦЭМИ РАН, 2015. — Том 1. — С. 9-18. 2. Клейнер Г. Б. Системно-ориентированное моделирование предприятия (системная микроэкономика) / Г. Б. Клейнер // Стратегическое планирование и развитие предприятий : Пленарные доклады и материалы круглого стола 15-го Всероссийского симпозиума. — М.: ЦЭМИ РАН, 2015. — С. 16-23. 3. Клейнер Г. Б. Экономика. Моделирование. Математика. Избранные труды / Г. Б. Клейнер. — М.: ЦЭМИ РАН, 2016. — 856 с. 4. Рыбачук М. А. Анализ и измерение пропорций системной структуры организации: пример Университета «Дубна» / М. А. Рыбачук // Экономическая наука современной России. — 2014. — №3 (66). — С.130-146. 5. Рыбачук М. А. Системный подход к стратегическому управлению предприятием / М. А. Рыбачук // Молодая экономика: экономическая наука глазами молодых ученых : Сборник. — М.: ЦЭМИ РАН, 2014. — С. 108-110. 6. Кравченко М. О. Застосування методів нечіткої логіки для визначення інтегрального показника фінансової стійкості підприємств / М. О. Кравченко // Економічний аналіз. — Т. 26. — №1. — С. 123-129. — Доступно за адресою: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1242>. 7. Kravchenko M. Structural Balance as a Basis of the Economic Stability of an Enterprise / M. Kravchenko // World Scientific News (WSN). — 2016.— Vol. 57. — Pp. 300-308.

ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ

Канд. екон. наук, доц. Красномоєць В.А.
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Характерною рисою сучасного світу є швидкий темп зростання масового туризму, який стає важливим фактором розвитку цивілізації, підпорядковується складним об'єктивним законам природи і суспільного прогресу.

Сутність туризму полягає в подвійності його природи: з одного боку, туризм виступає як форма і спосіб організації відпочинку людей, необхідного для відновлення і розвитку духовних і фізичних сил людини; з іншого - туризм є високоефективною галуззю економіки, що функціонує і розвивається переважно за рахунок коштів туристів. Туризм відноситься до числа найбільш дохідних і динамічно розвиваються сфер діяльності світового господарства. Середні темпи зростання обсягів туризму становлять 7% в рік, що істотно вище середньорічних темпів світової економіки. Однак Україна, володіючи потужним туристичним потенціалом, використовує свої можливості не більше ніж на 20%, що говорить про слабку організацію туристської діяльності в регіонах.

З розвитком туризму посилюються зв'язки між туризмом і економікою регіону. З одного боку, регіон виступає в якості цільового комплексного ресурсу для сталого функціонування і розвитку туризму, з іншого - туризм, маючи мультиплікативний ефект, здатний створити передумови для економічного підйому регіону шляхом вирішення його соціально-економічних проблем. У той же час, існуючі підходи до забезпечення сталого розвитку туризму в регіонах не розглядають туризм як цілісну велику відкриту систему, що не тільки не дозволяє вирішити весь комплекс проблем розвитку туризму, але і здатне породити негативні тенденції, що призводять до нестійкості розвитку як самого туризму, так і регіону в цілому [1, с. 57].

Важливе практичне значення для створення умов для сталого розвитку туризму в регіоні має забезпечення ефективного управління процесами, що відбуваються в сфері туризму на регіональному рівні і відбивається в планах, програмах, нормативних і законодавчих актах. Втім науково-методичною базою узагальнення факторів і умов, що впливають на сталий розвиток туризму в регіоні є реалізація трьох базових напрямів стійкості – екологічної, економічної та соціально-культурної.

Екологічна стійкість туризму в регіоні забезпечує розвиток туристської діяльності зі збереженням існуючого біогеоценозу в місці надання послуги, а також визначає таке використання природних та рекреаційних ресурсів, в рамках якого це використання відбувається без нанесення шкоди для ресурсів і їх виснаження, що захищає регіон і його біосферу від руйнівного антропогенного туристського впливу, відповідаючи тим самим, положенням екологічної безпеки.

Економічна стійкість туризму в регіоні проявляється в здатності туризму бути ефективним засобом сприяння соціально-економічного зростання регіону і в результаті дій, спрямованих на функціонування і розвиток туристичної діяльності в регіоні, забезпечувати отримання найкращого результату за рахунок раціонального використання наявних ресурсів, що відповідає положенням економічної ефективності.

Соціально-культурна стійкість туризму в регіоні забезпечує розвиток туристської діяльності зі збереженням культурних цінностей і традицій території, зміцненням місцевої самобутності і запобіганням протистояння культур людей з різних регіонів світу, а також можливість використання рівних прав на відпочинок в формі туризму як місцевого населення, так і того, що приїздить та відповідає положенням соціальної справедливості [2, с. 37].

Базовими є також впровадження та використання основних принципів, що створюють умови для відтворювальних процесів в туризмі на регіональному

рівні. Серед таких принципів можна виділити принципи мінімізації можливих негативних наслідків у розвитку туризму, пріоритету інноваційної діяльності в відтворювальних процесах, збереження і розширення існуючих ресурсів, максимізації задоволення потреб туристів та ін.

На наш погляд, максимальне врахування сформульованих принципів дозволить сформувати фундамент ефективного організаційно-економічного механізму, який сприятиме сталому розвитку туризму в регіоні та призведе до створення і підтримання динамічної рівноваги і розвитку системи туризму в регіоні, що полягає в здатності системи постійно адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Такими специфічними принципами, що визначають особливість розробки цілей в туризмі регіону вважаємо:

- принцип необхідного обліку пов'язаності туризму з іншими сферами діяльності, що означає взаємодію туризму з різними галузями економіки регіону, що виробляють товари і послуги, які повністю або частково споживаються туристами;

- принцип пріоритетності інтересів і потреб туристів, що означає необхідність в процесі визначення цілей сталого розвитку туризму в регіоні враховувати потреби і можливості потенційних туристів в силу того, що туристи визначають напрямки і види розвитку туризму в регіоні;

- принцип виявлення особливостей в туристських відносинах в контексті визначення закономірностей, стійких і повторюваних зв'язків, внутрішніх закономірностей, які проявляються при взаємодії суб'єкта та об'єкта туристичної діяльності в регіоні;

- принцип обліку необхідної і достатньої кількості визначальних чинників, які відображають різні сторони розвитку туризму в регіоні, що в підсумку дає можливість формулювати ефективні, узгоджені, досяжні цілі;

- принцип відповідності сутності цілей сталого розвитку туризму і соціально-економічного розвитку регіону, який передбачає, що туризм є комплексом, заснованим на інтегрованому використанні виробничо-економічного і трудового потенціалу різних видів діяльності регіону і його природних і антропогенних ресурсів. Тому в процесі визначення мети необхідно враховувати взаємозв'язок і взаємозалежність системи туризму з соціально-економічною системою регіону;

- принцип узгодження можливих незбіжних інтересів між суб'єктами і об'єктами туристичної діяльності в регіоні. Тут головним є розуміння того, що в основі визначення цілей сталого розвитку туризму в регіоні повинен лежати консенсус різновекторних інтересів різних суб'єктів і об'єктів туристичної діяльності в регіоні.

Структурована цільова модель, розроблена з урахуванням перерахованих вище принципів, на наш погляд, дозволить домогтися максимально ефективного визначення шляхів розвитку і способів досягнення поставлених цілей системи туризму в умовах обмеженості туристських ресурсів, завдяки найбільш повному охопленню особливостей взаємодії суб'єкта та об'єкта туристичної діяльності в регіоні.

Література: 1. Нездоймінов С. Г. Реалізація регіональної інвестиційної стратегії в індустрії гостинності та туризму [Електронний ресурс] / С. Г. Нездоймінов // Економіка харчової промисловості. - 2013. - № 2. - С. 56-59. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2013_2_14_2>. Васильева Л.В. Формулировка принципов целеполагания в туризме // Общество. Личность.

ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ЗАСОБИ ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ СТАНУ РІВНОВАГИ КОНКУРЕНТНИХ РИНКІВ

Краснояржська К.Ш.

Харківський національний університет радіоелектроніки

Д-р фіз.-мат. наук, проф. Новожилова М. В.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

В сучасних умовах критичної обмеженості ресурсної бази, трансформації законодавчої та нормативної бази, нестабільності валютного курсу функціонування та подальший розвиток вітчизняного виробництва можливий тільки через підтримку високотехнологічних галузей промисловості, що можуть скласти гідну конкуренцію на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Однією з таких галузей є фармакологія. Аналіз параметрів і трендів вітчизняного фармацевтичного ринку показує, що цей ринок можна вважати у досконало конкурентним. Теоретичною базою визначення кількісних характеристик розвитку фармацевтичної галузі з урахуванням спрямованості та сили впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища є система моделей (динамічних та статичних) конкурентного ринку.

Формалізація фінансових та матеріальних потоків поставок фармацевтичної продукції на основі аналітичних залежностей попиту та пропозиції, які генеруються основними гравцями ринку, дозволяє знайти точку рівноваги ринку з урахуванням конкуренції суб'єктів мережі поставок, які конкурують таким чином, що кожен з них, що не домовляючись з іншими, намагається максимізувати свій прибуток. Така мережа поставок є децентралізованою.

В роботі визначені механізми функціонування фармацевтичного ринку України, виділені компоненти зовнішнього середовища, ключові стейкхолдери, включаючи множину кінцевих споживачів, та внутрішньої структури ринку. Фармацевтичний ринок розглядається як складна логістична система (ланцюг поставок). З цією метою виділено такі суб'єкти ринку, як виробники фармацевтичних товарів (множина S_1), дистриб'ютери – оптово-посередницькі фірми, господарські оптово-роздрібні аптечні склади та бази (множина S_2), ритейлери – аптечні підприємства (множина S_3), а також кінцеві споживачі фармацевтичних товарів: медичні заклади, фізичні особи.

Важливою характеристикою фармацевтичного ринку є його рівноважний стан, що відповідає оптимальним характеристикам взаємодії основних суб'єктів ринку. Основну увагу приділено структурній та параметричній ідентифікації функцій, які задають поведінку суб'єктів ринку із застосуванням наявного арсеналу інструментальних засобів теорії ланцюгів поставок.

Математичні моделі (оптимізаційні та імітаційні) одно- та багатопродуктових ланцюгів поставок та методів їх реалізації розвиваються у дослідженнях [1, 2]. В цілому аналіз наукової літератури показує, що питання розробки та вдосконалення методології теорії та методів дослідження операцій, що активно розглядаються в науковій літературі за кордоном, знаходиться практично поза увагою вітчизняних вчених, хоча розмаїття практичних постановок задач та особливості функціонування ринкових відносин в умовах

національної економіки визначають нагальність вирішення цих питань. Серед небагатьох таких робіт вітчизняних авторів, що наразі формують даний науковий напрямок з оптимізації логістичних систем, що розглядаються, необхідно вказати наукові роботи [3-6].

Базовою характеристикою фармацевтичного ринку України є фармацевтичний кошик, що містить лікарські засоби, вироби медичного призначення (ВМП), косметику і дієтичні добавки. В роботи розглядається такий сектор ринку як лікарські засоби.

Згідно [7] система математичних моделей процесу взаємодії суб'єктів багатопродуктової децентралізованої мережі поставок містить три в загальному випадку нелінійних моделі умовної оптимізації, а саме:

- математичну модель максимізації функції доходу i -го виробника, $i \in S_1$;
- математичну модель максимізації функції прибутку j -го дистриб'ютора, $j \in S_2$;
- математичну модель максимізації функції прибутку k -го ритейлору з урахуванням обмежень на величину попиту кінцевих споживачів, $k \in S_3$.

При цьому ціни одиниці товару, переданої i -м виробником j -му дистриб'ютору, та ціни одиниці товару, переданої j -м дистриб'ютором k -му ритейлору, у цілому відповідають стану рівноваги всієї мережі поставок.

Проведено дослідження побудованих системи оптимізаційних математичних моделей, що формалізують поведінку основних суб'єктів конкурентного ринку фармацевтичних товарів. Розглянуто імплементацію необхідних умов наявності точки рівноваги ринку. Сформульовано загальну схему алгоритму визначення обсягів матеріальних потоків поставок та оцінок рівноважних цін, що складається з композиції розв'язання двох взаємозалежних підзадач – визначення загального обсягу товарів, що обертаються на ринку, якщо ринок знаходиться у положенні, близькому до рівноваги, та рівноважних цін, а також визначення обсягів рівноважних товарних потоків між суб'єктами ринку.

Запропоновано розвиток представлених моделей з точки зору урахування впливу інфляції, тобто процес функціонування ринку розглянуто у турбулентному зовнішньому середовищі з урахуванням можливості зміни величини попиту з боку кінцевих споживачів. та розробка інструментальних засобів алгоритмічної та програмної реалізації моделей визначення рівноважного стану фармацевтичного ринку.

Література: 1. Ge H. Supply chain complexity and risk mitigation – A hybrid optimization–simulation model / H. Ge, J. Nolan, R. Gray, S. Goetz, Y. Han // *Int. J. Production Economics*. – 2016. – № 179. – P. 228–238. 2. Bahrampoura P. Modeling Multi-Product Multi-Stage Supply Chain Network Design / P. Bahrampoura, M. Safarib, M. Taraghdaric // *Procedia Economics and Finance*. – 2016. – № 36. – P. 70-80. 3. Цюцюра С. В. Використання компонента GMap.NET в інформаційній системі оперативного управління логістикою вантажоперевезень у будівництві / С. В. Цюцюра, О. В. Федусенко, А. О. Федусенко, М. І. Цюцюра // *Управління розвитком складних систем*. – 2016. – № 26. – С. 129-133. 4. Новожилова М.В. Решение детерминированной задачи оптимизации трехуровневой сети поставок одного товара / М.В. Новожилова, И.В. Штань // *АСУ та прилади автоматики*. – 2014. – № 167. – С. 32-36. 5. Novozhylova M.V. Modeling and Optimization of the Decentralized Supply Network Under Budget Constraints / M.V. Novozhylova, I. A. Chub, M. N. Murin // *Cybernetics and Systems Analysis*. – 2015. – Vol. 51. – № 6. – P. 905-914. 6. Новожилова М.В. Визначення характеристик довгострокової

рівноваги на конкурентних ринках в турбулентному середовищі / Новожилова М.В., Краснояружська К.Ш. // Вісник ЗНУ. – 2016. – № 3. – С. 85-92. 7. Тимофєєв В.О. Моделювання багатоагентної децентралізованої мережі поставок номенклатури товарів / В.О. Тимофєєв, К.Ш. Краснояружська, М.В. Новожилова // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2016. – № 22. – С.87-95.

ВИДИ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Д-р екон. наук, проф. Криворучко О.М., ст. Бідило І.В.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Поняття логістичної системи необхідно відокремлювати від загального поняття системи. У об'єкта має бути чотири якості, щоб можна було вважати його системою. Нижче дамо характеристику якостей [1, с. 72]:

Перша якість. Система є цілісна сукупність елементів, котрі взаємодіють один з одним. Необхідно мати на увазі, що елементи існують лише в системі, а поза нею це тільки об'єкти.

Друга якість. Між елементами системи існують зв'язки, котрі є закономірною необхідністю і визначають інтегральні якості системи.

Третя якість. Наявність системоформуючих факторів, що дають змогу сформуванню упорядкованих зв'язки, тобто структуру.

Четверта якість. Наявність у системі інтегративних якостей, які притаманні системі в цілому, але не властиві жодному з її елементів окремо.

Для логістичних систем характерним є сумісність усіх елементів, наявність зв'язків між ними, а також адаптивність та гнучкість. Світова практика створення логістичних систем управління виявила, що логістичні принципи керування виробництвом і роботою підприємства в сучасних умовах можна розглядати як один з важливих магістральних напрямів нормалізації розвитку підприємств з метою посилення режимів економії трудових, матеріальних, грошових та енергетичних ресурсів, підвищення ефективності управління на різних рівнях, забезпечення потрібної кількості споживчих благ.

Система логістики включає в себе матеріальні засоби, що забезпечують рух товарів по логістичному ланцюгу (склади, вантажно-розвантажувальні механізми, транспортні засоби), виробничі запаси та засоби управління усіма ланками ланцюга.

Отже, з розглянутого вище можемо вивести уточнене поняття логістичної системи. Логістична система – це адаптивна система зі зворотним зв'язком, що складається, як правило, з декількох підсистем та виконує ті чи інші логістичні функції. Вона має розвинуті зв'язки з зовнішнім середовищем.

Під логістичною системою розуміють організаційно-управлінський механізм координації, який дає змогу досягти ефекту завдяки чіткій злагодженості у діях спеціалістів різноманітних служб, які беруть участь в управлінні матеріальним потоком.

Метою її є доставка товарів і виробів при заданому рівні витрат у необхідне місце, в необхідній кількості, а також асортименті. Дані товари мають бути максимально підготовлених до виробничого чи особистого споживання.

Поряд з функціональними підсистемами, [2, с. 375] до яких відноситься закупівельна, виробнича, розподільча, логістична система має і забезпечуючі підсистеми (наприклад, інформаційну, правову, кадрову тощо).

Логістичні системи класифікуються за такими ознаками [3, с. 112]:

1. За ознакою просторового обмеження – логістичні системи поділяються на два типи:

- макрологістичні;
- мікрологістичні.

Макрологістична система є великою логістичною системою управління потоковими процесами за участю декількох і більше незалежних суб'єктів господарювання, не обмежених у територіальному розташуванні. Виділяють такі макрологістичні системи:

- регіональні;
- національні (міжрегіональні);
- міжнаціональні.

Цілі створення макрологістичних систем значною мірою можуть відрізнитися від цілей і критеріїв синтезу мікрологістичних систем. У більшості випадків критерій мінімуму загальних логістичних витрат використовується і під час синтезу макрологістичних систем. Однак найчастіше критерії формування макрологістичних систем визначаються екологічними, соціальними, військовими, політичними та іншими цілями.

Мікрологістична система охоплює внутрішньовиробничу логістичну сферу одного підприємства або групи підприємств, об'єднаних на корпоративних засадах. До мікрологістичної системи належать технологічно пов'язані виробництва, об'єднані єдиною інфраструктурою, які працюють на єдиний економічний результат. Мікрологістичну систему підприємства можна подати у вигляді основних підсистем: закупівлі, виробництва і збуту.

Закупівля – підсистема, яка забезпечує надходження матеріального потоку в логістичну систему.

Планування та управління виробництвом – це підсистема, що приймає матеріальний потік від підсистеми закупівель та управляє ним у процесі виконання різних технологічних операцій, які перетворюють предмет праці у продукт праці.

Збут – підсистема, яка забезпечує вибуття матеріального потоку з логістичної системи;

2. Залежно від виду логістичних ланцюгів – логістичні системи поділяються на [2, с. 370]:

- логістичні системи з прямими зв'язками;
- ешелоновані (багаторівневі) логістичні системи;
- гнучкі логістичні системи.

Логістичні функціональні системи можна класифікувати:

1) Залежно від логістичного ланцюга:

- прямі;
- гнучкі;
- ешелоновані

2) Залежно від сфери дії:

- В матеріально-технічному забезпеченні;
- Виробництво;
- Збут.

3) Залежно від подання матеріалів до місця виробництва:

- Штовхаючі;
- Тягнучі.

Логістична система з прямими зв'язками (direct logistical system) — система, в якій матеріальний потік доводиться до споживача без участі посередників на основі прямих господарських зв'язків.

В прямих логістичних системах, як правило, використовують прискорені засоби транспортування разом з інформаційними технологіями, що дозволяє швидко обробляти замовлення споживачів, а також дозволяє скоротити терміни доставки і значною мірою компенсує географічну роз'єднаність постачальників та споживачів. Можливості прямих систем обмежені великими транспортними витратами.

Гнучка логістична система (flexible logistical system) — система, в якій доведення матеріального потоку до споживача здійснюється як за прямими зв'язками, так і за участю посередників. Прикладом системи, що розглядається, може бути постачання запасних частин, коли відвантаження деталей епізодичного попиту часто провадяться безпосередньо з центрального складу і відправляються на адресу одержувача, а відвантаження деталей стандартного та підвищеного попиту — зі складу посередника.

Гнучкі логістичні системи можуть бути використані в надзвичайних та звичайних умовах. У надзвичайних умовах механізми початкової гнучкості мають застосовуватись у разі, коли не спрацьовують планові логістичні процедури. Наприклад, коли склад, якому необхідно виконати замовлення, не в змозі це зробити. Щоб не зривати поставки, звертаються до більшого складу, де є необхідна продукція.

Ешелонована логістична система (echelon logistical system) — система, особливість якої полягає в тому, що матеріальний потік на шляху від виробника до споживача проходить принаймні через одного посередника.

Як зазначено вище, залежно від подання матеріалів до місця виробництва системи бувають: штовхаючі та тягнучі. Штовхаюча логістична система передбачає подачу матеріалів до місця обробки згідно з затвердженим графіком, а при тягнучій логістичній системі матеріали до місця обробки надходять згідно з замовленнями цих ланок. Тобто, коли в першому випадку вони виштовхуються на виробничі місця, то в другому — матеріали витягаються самими виробничими ланками.

За останні роки на західному ринку транспортних та складських послуг спостерігається тенденція до підвищення вимог щодо комплектності та якості таких послуг [4, с.51]. Це, в свою чергу, створює передумови для створення комплексних логістичних систем, які охоплюють багато функціональних завдань. Перелік таких завдань в умовах ринкової економіки наведемо нижче: транспортування, спеціальні послуги, вантажопереробка, склади, збільшення вантажних одиниць, пакування вантажів, управління, інформаційні пункти, розташування.

У виконанні перелічених вище функцій важливу роль відіграють показники, які характеризують процеси, що розглядаються. Деякі з цих показників характерні і для вітчизняної практики, а деякі нові, чим заслуговують особливої уваги. Всі вони достатньо загальні. Існує цілий ряд показників, що використовуються логістичною службою для розв'язання конкретних завдань. Наприклад, при виборі логістичних систем використовують показники, що дають у сукупності якісну оцінку усієї системи.

Література: 1. Окландер М.А. Логістична система підприємства: Монографія. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с. 2. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок : пер. с англ. / Д.Уотерс. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с. 3. Басовский Л. Е., Протасьев В. Б. Управление качеством: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2001, 212 с. 4. Окрепилов В. В. Управление качеством: Учебник. - М.: Экономика, 1998. – 331 с.

СУЧАСНА РОЛЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ВІДТВОРЕННІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Канд. техн. наук, доц. Кузьменко Л.В.
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний
інститут»*

Агропромисловий комплекс (АПК) являється однією з основних складових вітчизняної економіки, роль якої постійно зростає. Відомо [1], що АПК: поєднує виробництво й переробку сільськогосподарської продукції та їх матеріально-технічне забезпечення; включає три функціональні сфери: забезпечувальну, виробничу та переробну. Забезпечувальна – випускає засоби виробництва для виробничої та переробної сфери і містить в собі: машинобудування (тракторне, сільськогосподарське та для харчової промисловості); агрохімію (мінеральні добрива, мікробіологічні препарати та засоби захисту рослин); комбікормову промисловість; систему матеріально-технічного обслуговування сільського господарства; меліоративне і сільське будівництво.

З точки зору масштабів підприємств АПК, рівня їх технічного та фінансового забезпечення й обслуговування станом на 2011 рік розрізняли три сектори: особисті селянські господарства (використовують 28,9% усіх посівних площ); сектор МСВ (малі та середні виробники), який використовує 38,8% посівних площ в Україні та сектор великих господарств і агрохолдингів (господарств розміром від десятків до сотень тисяч гектарів, що поєднують в собі всі три функціональні сфери), який використовує близько 32,3% усіх посівних площ [2]. Господарства першого сектору занадто малі, не об'єднані в товариства для механізованого способу виробництва, а третього сектору – мають усі можливості як для матеріально-технічного забезпечення шляхом імпорту зарубіжної сільгосптехніки та технологій, так і для одержання державної підтримки.

АПК забезпечує не тільки основну статтю експорту (зерно та продукція переробки олійних культур), а також наповнення внутрішнього ринку та продовольчу безпеку суспільства, причому, в значній мірі, за рахунок першого та другого сектору. Враховуючи, що матеріально-технічна база другого сектору – знаходиться в критичному стані, проблема відтворення основних засобів є надзвичайно актуальною. Актуальною в цьому процесі є також роль машинобудівних підприємств, які самі потребують відродження.

Проблемою створення ефективної системи матеріально-технічного забезпечення АПК займалася значна кількість вчених та керівних осіб, в тому числі, таких як: Аверчева Н.О., В.Я. Амбросов, Л.М. Анічин, В.Г. Білецький, Я.К. Білоусько, С.В. Васильчак, В.В. Вітвіцький, С.М. Войт, О.Б. Звягінцева, П.М. Макаренко, Г.М. Підлісецький, О.В. Ульянченко, В.Й. Шиян, Г.В. Черевко та ін.

Проте, незважаючи на вагомість їх наукового вкладу, питання технічного забезпечення аграрних підприємств, враховуючи сучасні умови, потребують подальших досліджень. Мета даної роботи – аналіз шляхів відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств за рахунок використання відновленої техніки та визначення ролі вітчизняних машинобудівних підприємств у цьому процесі на сьогодні.

Відтворення основних засобів для підприємств третього сектору (великих господарств та агрохолдингів) не представляє труднощів [3], оскільки вони володіють достатнім обсягом ресурсів. Це дозволяє їм не тільки формувати високопродуктивний машино-тракторний парк за рахунок нової зарубіжної техніки, в тому числі на умовах пільгового лізингу та кредитування, а й застосовувати високоінтенсивні технології вирощування сільськогосподарських культур, що забезпечує вказаним підприємствам конкурентні переваги над господарствами сектору МСВ.

Для господарств сектору МСВ такі шляхи відтворення – малодоступні, а залишається інший – використання старих машин, які вже були в експлуатації у попереднього власника. Враховуючи незадовільний стан машинно-тракторного парку, недостатню державну підтримку, конкурентні переваги агрохолдингів, господарства МСВ дуже зацікавлені в розвитку вторинного ринку машин.

Відмітимо, що успіхи розвитку вторинного ринку в Україні залежать від дотримання інтересів кожного з його учасників, тобто трьох сторін: продавці подержаної техніки; підприємства, що займаються її відновленням та продажем; підприємства, що купують відновлену техніку.

Агрохолдингам та великим підприємствам є сенс вчасно оновлювати машинно-тракторний парк, здаючи частково зношену морально та фізично після 4-5 років експлуатації техніку на вторинний ринок, а не в утилізацію. І на це ідуть крупні імпортери техніки.

Доречно зауважити, що згідно з [7], за часів СРСР українське сільськогосподарське машинобудування представляло собою комплекс з майже ста заводів, що виготовляли трактори, комбайни, сільгоспмашини та обладнання для виробництва кормів і ведення тваринництва. На сьогодні переважна більшість цих заводів припинили своє існування, а ті що залишилися, знаходяться в дуже скрутному фінансовому стані. Вони не можуть конкурувати з підприємствами аналогічного призначення, що знаходяться в Білорусії та Росії, не говорячи вже про країни далекого зарубіжжя. А тому участь у відновленні старої техніки для них – дуже важлива. Вона є рентабельнішою ніж виробництво нової техніки [5], як відмічено вище, та надає їм можливість активно пережити важкі часи, зберегти інженерно-технічний склад та перспективу відродження:

- a) можливість збереження і розвитку виробничої та ремонтної бази;
- b) можливість освоєння складального виробництва за модулями (двигун, коробка передач, ходова частина) в процесі виготовлення нової та відновлення старої техніки;
- c) в меншій мірі обтяжує процесами розробки та освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції, тим самим спрощує структуру підприємства, підвищує його мобільність, гнучкість та рентабельність.

Покупці оновленої техніки зможуть прискорити поліпшення якісного складу машинно-тракторного парку та суттєво заощадити грошові кошти.

На розвиток вторинного ринку сільськогосподарської техніки впливає ряд факторів, що обумовлені як державною політикою в сфері забезпечення АПК, так і результативністю фінансово-господарської діяльності агропромислових

підприємств. Загалом, ринок матеріально-технічних ресурсів формується на основі попиту та пропозиції. Попит визначається як технологіями вирощування сільськогосподарських культур, так і економічними можливостями аграрних підприємств сектору МСВ. Згідно [8] купівельна спроможність українських підприємств на придбання техніки щороку становить лише 5–7 млрд. грн за щорічної ємності ринку 22–28 млрд. грн. Тобто технологічна потреба покривається лише на 15–20%. Більшість аграрних підприємств придбати сучасну техніку та комбіновані машини, практично, не має змоги.

Разом з тим, як відмічено в [8], протягом останнього десятиріччя в Україні прогресує стійка тенденція до зростання обсягів імпорту сільськогосподарської техніки, що є досить тривожним сигналом для вітчизняної галузі сільськогосподарського машинобудування та економіки країни в цілому. На сьогодні вітчизняне сільськогосподарське машинобудування потребує відповідного системного переоснащення й державної підтримки.

Отже, роль підприємств сільськогосподарського машинобудування у відтворенні основних засобів аграрних підприємств сектору МСВ теоретично зростає. На практиці це стане реальністю при умові забезпечення зацікавленості всіх учасників ринку сільськогосподарської техніки. Основними критеріями зацікавленості можуть служити:

- 1) рівень рентабельності процесу відновлення уживаної сільськогосподарської техніки – для машинобудівних підприємств;
- 2) собівартість одиниці роботи (один гектар умовної оранки) або одиниці ресурсу (мото-години, як описано в [9]) при різних варіантах придбання сільгоспмашини (нова, відновлена і та що працює вже певний час з моменту придбання) – для аграрних підприємств.

Таким чином, на основі аналізу функціональних сфер та структурних секторів АПК, встановлено, що на сьогодні основною формою відтворення основних засобів для господарств сектору МСВ є використання відновленої техніки, що була в експлуатації протягом 4-5 років, тобто використання вторинного ринку. В той же час агрохолдинги та великі господарства, які зацікавлені в безперервному розширеному відтворенні своїх засобів виробництва та мають фінансові можливості для цього, є основним постачальником подержаної техніки на вторинний ринок.

Підкреслено особливо важливу роль машинобудівних підприємств в процесі відтворення основних засобів підприємств АПК.

Сформульовані необхідні умови для успішного розвитку вторинного ринку. Визначені в найбільш загальній формі критерії зацікавленості його учасників в цьому процесі: рівень рентабельності – для машинобудівних підприємств та собівартість одиниці роботи (або ресурсу) при різних варіантах стану сільгоспмашин – для аграрних підприємств.

Наголошено, що активна участь машинобудівних підприємств, враховуючи їх нинішній стан, в процесі відтворення основних засобів аграрних підприємств має вирішальне значення не тільки для розвитку АПК в цілому, а й для відтворення, власне, самого сільськогосподарського машинобудування.

Література: 1. Кузьменко Л.В. Актуальні проблеми агропромислового комплексу / Кузьменко Л.В. // Вісник Національного технічного університету «ХПІ»: збірник наукових праць, тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Харків: НТУ «ХПІ», 2014. – №65(1107) – С. 105-111. 2. Аналітичний огляд поточного стану агрокредитування малих і середніх

сільськогосподарських виробників. Posted by admin on 12 марта 2013 in АПК, Финансы. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/zakonoproekt/apk/analitichnij-oglyad-potochnogo-stanu-agrokredituvannya-malix-i-serednix-silskogospodarskix-virobnikiv-kredituvannya-silskogospodarskix-pidpriemstv>. 3. *Губін В.В.* Шляхи відтворення основних фондів сільськогосподарських підприємств / *Губін В.В.* // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне видання. Миколаївський нац. ун-т ім. В.О. Сухомлинського. – Миколаїв, 2015. – Вип. 4. – С. 136-140. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/1370-gubin-v-v-shlyakhi-vidtvorennya-osnovnikh-fondiv-silskogospodarskikh-pidpriemstv>. 4. *Шнаревич О.І.* Статистична оцінка стану формування та ефективності використання матеріально-енергетичних ресурсів / *Шнаревич О.І.* // Вісник Хмельницького національного університету 2010, № 1, Т. 2. – С. 189-192. 5. *Андрійчук В.Г.* Фінансовий лізинг у розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств / *В.Г. Андрійчук* // Економіка АПК. – 2003. – 3(101). – С. 66-69. 6. *Андрійчук В.Г.* Економіка аграрних підприємств: підручник / *Андрійчук В.Г.* 2-ге вид., доповн. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с. 7. Сельскохозяйственное машиностроение Украины. Posted by admin on 16 января 2013 in АПК. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/zakonoproekt/apk/selskochozyajstvennoe-mashinostroenie-ukrainu>. 8. *А. Кужельюк, М. Грицишин, Н. Перепелиця.* Ринок сільгосптехніки в Україні / *А. Кужельюк, М. Грицишин, Н. Перепелиця* // Пропозиція. Головний журнал з агробізнесу. 12.09.2013. Режим доступу: <http://propozitsiya.com/ua/rinok-silgosptehniki-v-ukrayini>. 9. *Ретин, С.В.* Методология совершенствования эксплуатации строительных машин. Монография. – СПб.: СПбГАСУ. – 2005. – 172 с.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ: АНТРОПОЦЕНТРИЧНИЙ ПІДХІД

Д-р екон. наук, проф. Кузьминчук Н. В.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Поліпшення життєзабезпечення населення будь-якої країни створює одночасно умови і для існування суспільства, і для його розвитку. Тому об'єктивна оцінка життєзабезпечення населення регіону може розглядатися як ключовий показник результатів роботи органів державного управління та місцевого самоврядування. Для здійснення об'єктивного оцінювання життєзабезпечення населення регіону, необхідно дослідити окремі ресурси та можливості, які є у населення певного регіону, і які впливають на його рівень життя. Під потенціалом життєзабезпечення населення регіону (ПЖНР) розуміємо сукупність регіональних ресурсів, за рахунок яких населення отримує свої доходи (зарплату, доходи від підприємницької діяльності, соціальну допомогу та пенсії), а також ресурси бюджетної інфраструктури надання населенню безкоштовних благ [1]. Концепція ПЖНР виступає інструментом дослідження ресурсів регіону з точки зору їх можливості забезпечувати потреби населення регіону у поточному періоді та в перспективі. Розвиток ПЖНР забезпечує фізичний потенціал, потенціал здібностей та знань, майновий потенціал.

Як показує досвід, на рубежі ХХ і ХХІ сторіч метою розвитку суспільства повинно стати не нагромадження матеріальних благ, а всебічний розвиток здібностей людини і все більш повне задоволення її потреб. Тому в основу концепції ПЖНР покладено антропоцентричний підхід, який значно розширює можливості

вільного вибору людиною реалізації свого потенціалу, тобто власних здібностей у різних сферах діяльності. Причому, дохід повинен розглядатися не як кінцева мета, а як важливий засіб, що дозволяє розширити людський вибір в отриманні освіти, можливостей тривалого й здорового життя, формуванні такого способу життя, який людина вважає найбільш відповідним її розумінню й потребам.

Бюджетний потенціал регіону представлений бюджетними установами, які надають послуги населенню у сфері охорони здоров'я, освіти, культури та мистецтва (бібліотеки, дитячі театри, об'єкти фізичної культури) тощо. Для більшості населення фінансовими ресурсами є заробітна плата працівникам бюджетної сфери і соціальні виплати, тому підтримання життєвого рівня населення повинно забезпечуватися цілим комплексом взаємопов'язаних заходів держави, що спрямовані на підвищення доходів громадян. Фактично розмір мінімальної заробітної плати або матеріальної допомоги повинен покривати витрати на придбання набору товарів (послуг), які задовольняють основні вітальні та соціальні потреби як окремої людини, так і сімей різного типу. Крім цього, держава повинна сприяти розширенню можливостей людини у доступі до ресурсів, які необхідні для забезпечення їй гідного рівня життя.

Для ефективного управління розвитком регіону необхідно оцінити стан ПЖНР. Від правильного формування переліку показників оцінки розвитку ПЖНР залежатимуть результати та висновки щодо основних напрямів підвищення рівня життя (РЖ) населення у регіоні, розроблення програм та стратегій соціально-економічного розвитку. Тому, відповідно до концепції ПЖНР та цілей і пріоритетів розвитку регіону (на прикладі Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року) (табл. 1) автором пропонується власна система показників, які характеризують розвиток ПЖНР (табл. 2).

Таблиця 1- Сутнісне підґрунтя до оцінки потенціалу життєзабезпечення населення регіону відповідно цілей та пріоритетів розвитку регіону

Стратегічна ціль сталого розвитку регіону	Цілі рівня 1	Цілі рівня 2
Зберігання та розвиток рівня життя населення регіону.	Забезпечення збереження і накопичення демографічного потенціалу.	Подолання демографічної кризи. Стимулювання народжуваності. Зниження смертності. Ефективна міграційна політика.
	Покращення фізичного потенціалу населення.	Зниження захворюваності населення. Покращення епідеміологічного стану у регіоні. Забезпечення комфортних умов життя населення, у тому числі комунальними об'єктами. Покращення екологічної ситуації (зниження екологічної шкоди від господарської діяльності на території; стимулювання дотримання екологічних стандартів та нормативів; раціональне використання природного потенціалу тощо).
	Підвищення ефективності формування та використання потенціалу здібностей і знань.	Розвиток соціальної інфраструктури та рівня її доступності. Розвиток наукоємних інноваційних галузей (підвищення інноваційної активності підприємств, збільшення реалізації інноваційної продукції, стимулювання винахідницької активності тощо).
	Досягнення соціальної стабільності, що визначає майновий потенціал населення.	Розвиток ринкової інфраструктури. Забезпечення фінансової стійкості регіону. Підвищення грошових доходів населення. Забезпечення зайнятості населення.

Джерело: цілі 2-го рівня сформульовано автором відповідно до положень, відображених у Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 р. [2]

Як видно з табл. 1, головною метою та стратегічною ціллю сталого розвитку Харківського регіону є підвищення РЖ населення. Позитивна динаміка рівня життя населення є кінцевим, узагальнюючим вимірником соціальної ефективності економіки, досягнення мети її функціонування. Виконання регіоном не тільки економічних, а й соціальних функцій є важливою особливістю регіону, оскільки на початку нового тисячоліття відбулося усвідомлення того, що людський розвиток повинен стати стратегічною ціллю політики української держави. Саме потенціал людського капіталу регіону визначається розвитком сфери соціальних послуг. Важлива роль тут відводиться місцевим бюджетам, які за своїм призначенням є найбільш соціальними, тому що на органи місцевої влади лягає значна частка відповідальності за функціонування та розвиток цієї сфери.

Таким чином, використання системного підходу до комплексної оцінки життєзабезпечення населення регіону повинно створити наукове підґрунтя для формування та обґрунтування концепцій, цілей, стратегій та програм стійкого розвитку на національному та регіональному рівнях. Основним механізмом забезпечення підвищення ПЖНР має стати формування нової якості життя людини на основі якісного розвитку людського потенціалу, що зумовлює необхідність збільшення інвестування в людський капітал, розвиток соціальної інфраструктури та підвищення РЖ найбільш чисельних прошарків населення.

Таблиця 2- Система показників оцінки потенціалу життєзабезпечення населення регіону

Компоненти	Показники оцінки потенціалу життєзабезпечення населення регіону
Фізичний потенціал	<p>x_1 - рівень захворюваності населення, який є комплексним показником і враховує такі складові: x_{11} - загальна захворюваність населення на 10 тис. осіб; x_{12} - кількість інвалідів на 10 тис. осіб; x_{13} - кількість хворих на туберкульоз на 10 тис. осіб; x_{14} - кількість хворих на СНІД на 10 тис. осіб; x_{15} - кількість алкоголіків на 10 тис. осіб; x_{16} - кількість наркоманів на 10 тис. осіб;</p> <p>x_2 - кількість дітей у дитбудинках на 10 тис. осіб;</p> <p>x_3 - рівень оздоровлення та спортивної підготовки, який в свою чергу є комплексним показником і враховує такі складові: x_{31} - кількість оздоровлених у оздоровчих закладах на 10 тис. осіб; x_{32} - кількість оздоровлених дітей на 10 тис. дітей; x_{33} - кількість дітей, що займаються у ДЮСШ та інших закладах на 10 тис. осіб;</p> <p>x_4 - кількість кв. м, що припадає на особу;</p> <p>x_5 - рівень екологічної безпеки, який є комплексним показником і враховує такі складові: x_{51} - відношення споживання свіжої води до обсягу оборотної і послідовно-використаної води, млн.м³; x_{52} - викиди шкідливих речовин та парникових газів в атмосферне повітря у розрахунку на одну особу, кг; x_{53} - викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел, тис. т; x_{54} - порушено земель, га; x_{55} - кількість відпрацьованих земель, га; x_{56} - кількість рекультивованих земель, га.</p>

Потенціал здібностей і знань	x_6 - освітній рівень населення, який в свою чергу є комплексним показником і враховує такі складові: x_{61} - кількість учнів на одного вчителя; x_{62} - кількість студентів ВНЗ I-II рівнів акредитації на 10 тис. осіб; x_{63} - кількість студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації на 10 тис. осіб; x_{64} - кількість підготовлених кандидатів наук, чол.; x_{65} - кількість підготовлених докторів наук, чол.; x_7 - узагальнений показник відвідування населенням театрів, концертів, музеїв, кіносеансів на 10 тис. осіб.
Майновий потенціал	x_8 - рівень оплати праці та підприємницького доходу, який є комплексним показником і враховує такі складові: x_{81} - заробітна плата на працівника, грн.; x_{82} - питомий прибуток та змішаний дохід на особу, грн.; x_{83} - питомий прибуток від власності на особу, грн.; x_{84} - питоми соціальні допомоги на одну особу, грн.; x_9 - рівень соціальних виплат з бюджету, який є комплексним показником і враховує такі складові: x_{91} - питоми соціальні виплати сім'ям із дітьми на особу, грн.; x_{92} - питоми соціальні виплати малозабезпеченим непрацездатним верствам (одинокі непрацездатні громадяни та інваліди) населення на особу, грн.; x_{93} - питоми соціальні виплати непрацездатним громадянам із мінімальними доходами (пенсіонерам за інвалідністю; в разі втрати годувальника, які отримують соціальну пенсію; самотнім пенсіонерам) на особу, грн.

Література: 1. Кузьминчук, Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації: [монографія] / Наталія Валеріївна Кузьминчук. — Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. — 624 с. 2. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року [Текст]. — Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2010. — 112 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПРИМОРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Канд. екон. наук, доц. Кучер С.Ф., магістрант Шарик А. С.
Бердянський державний педагогічний університет

Постановка проблеми. Кризові явища в економіці України за останні 3-4 роки вимагають приймати обґрунтовані стратегічні рішення. Тому все більше уваги приділяється регіональному розвитку держави, адже саме через наявність економічно сильних територій можна досягти позитивних зрушень в економіці країни в цілому. Всі наявні державні стратегії щодо реформування та подальшого розвитку економіки повинні пройти апробацію на рівні сільської, селищної, районної, міської громади, що викликає необхідність у зміні підходів до управління даними процесами в рамках відповідного регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях зарубіжних і вітчизняних авторів стратегічному аналізу приділяється велика увага. Він розглядається в якості одного з фундаментальних етапів стратегічного

планування. Крім того, проводяться дослідження в області стратегічного аналізу зовнішнього навколишнього середовища [1, 2, 3, 4, 5].

Однак методологічні основи проведення стратегічного аналізу розробляються переважно для підприємств. Відзначаючи різноманіття фундаментальних підходів до розкриття окремих сторін досліджуваної тематики, варто підкреслити, що теоретико-методологічні аспекти стратегічного аналізу розвитку регіональних економічних систем є затребуваними для наукового пошуку.

Мета дослідження. Мета даного дослідження полягає в розвитку теорії і методології стратегічного аналізу розвитку регіональних економічних систем в Україні.

Основні результати дослідження. Проблема проведення стратегічного аналізу регіональної соціально-економічної системи вимагає свого вирішення, як у методологічному, так і в методичному плані. Представляється доцільним, щоб у процесі стратегічного аналізу дотримувалися вимоги:

1. Стратегічний аналіз функціонування соціально-економічної системи регіону повинен включати два основних етапи: аналіз зовнішнього навколишнього середовища й аналіз ресурсного потенціалу. Природно, що ці два етапи взаємозалежні, оскільки результат стратегічного аналізу є синтезом висновків отриманих на кожному із цих етапів. Однак цілі дослідження й інформаційна база дозволяють розглядати їх окремо.

2. У процесі розробки вітчизняної концепції проведення стратегічного аналізу регіону необхідно враховувати зарубіжні розробки в даній сфері, адаптуючи їх до умов вітчизняної економіки. При цьому варто розробити деяку «ідеальну модель аналізу», що дозволить, по-перше, представити процес стратегічного аналізу системно, а по-друге, висунути певні вимоги до ринкової інфраструктури з розрахунку необхідних показників і проведенню аналітичних досліджень із проблем, які цікавлять регіональну соціально-економічну систему.

3. Процедура стратегічного аналізу і його кожного етапу вимагає подальшого пророблення, аж до методичних рекомендацій, що забезпечують впровадження даного елемента в практичну діяльність.

Найбільш важливим в умовах цього аналізу є виділення таких негативних факторів, як:

1) депресивний стан економіки й необхідність фінансової підтримки ряду господарських суб'єктів;

2) нерівномірність соціально-економічного розвитку міст і районів, що вимагають надання дотацій територіям, що не забезпечують власну дохідну базу бюджету;

3) низький рівень матеріального забезпечення працівників бюджетної сфери, пенсіонерів, студентів;

4) стале безробіття;

5) незадовільний стан навколишнього середовища.

Звичайно при оцінці і аналізі факторів зовнішнього середовища виділяють економічні, конкурентні, соціальні, політичні, технологічні, міжнародні і т.д. [6].

Висновки. На основі вищевикладеного сформуємо стратегічні цілі приморських територій на прикладі Запорізької області [10]:

1. Запорізька область – регіон високого інноваційного потенціалу дружніх до людини технологій. Приморська територія, аграрна направленість промисловості області, переважання сільського населення над міським є визначальними особливостями області. Ці фактори повинні бути основними

елементами переваги перед іншими регіонами України і мають стати визначальними для створення сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату. Виходячи з цих природних і соціальних особливостей, такий сценарій розвитку області передбачає надання переваги розвитку туристично-рекреаційного комплексу, агропромислового сектора та залучення в ці сектори новітніх технологій, необхідних для покращання умов праці людини, зниження техногенного навантаження на природу, створення екологічно чистих продуктів, відтворення екологічної рівноваги в біосфері області. Такий напрям технологій можна назвати "дружнім" до людини. Щоб область не стала економічно залежною, як сировинний придаток до індустріально-розвинених областей, залучення інвестицій буде проводитись з врахуванням пріоритетів, які передбачають впровадження нових організаційних форм кооперації в курортному та аграрно-промисловому бізнесі.

Відповідно до наведених стратегій наведемо механізм їх впровадження.

1. Стратегія повинна поновлюватись щорічно. Повинна бути створена група підтримки Стратегії, окремий підрозділ адміністрації, який проводить моніторинг виконання Стратегії, готує зміни, зберігає документи Стратегії.

2. Обласна державна адміністрація визначає перелік процедур, пов'язаних з реалізацією затвердженої Стратегії, який повинен передбачати:

- розроблення, розгляд та затвердження відповідних програм регіонального розвитку;

- підготовку відповідно до законодавства пропозицій до загальнодержавних прогнозів і програм економічного і соціального розвитку України, висновків щодо доцільності розміщення на території регіону нових підприємств та інших об'єктів незалежно від форм власності, можливостей та умов реалізації в регіоні інших стратегічних завдань розвитку окремих секторів економіки, що мають загальнодержавне значення;

- участь в підготовці та укладанні угод щодо регіонального розвитку;

- нормативно-правове, організаційне, фінансово-економічне, інформаційне, кадрове, науково-проектне забезпечення;

- включення до щорічних бюджетів заходів з реалізації регіональної Стратегії розвитку з врахуванням джерел їх фінансування;

- визначення критеріїв та запровадження моніторингу реалізації Стратегії, програм і угод регіонального розвитку.

4. Фінансування заходів програми проводиться через їх включення до поточних трирічних програм або програм соціально-економічного розвитку Запорізької області на поточний рік.

Література: 1. Акофф Р. Л. Планирование в больших экономических системах / Акофф Р. Л.; пер. с англ. — М.: Сов. радио, 1972. — 223 с., 2. Амоша А. Регионы Украины: оценка конкурентоспособности / А. Амоша // Экономист. — 2005. — №12. — С. 62—68. 3. Герасимчук З. В. Еколого-економічні основи формування та реалізації регіональної політики сталого розвитку (питання методології та методики) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / З. В. Герасимчук. — Л., 2002. — 52 с. 4. Данилишин Б. М. Эколого-экономические проблемы устойчивого развития производительных сил Украины: дис. ... доктора экономических наук: 08.10.01 / Данилишин Богдан Михайлович. — К., 1996. — 397 с. 5. Долішній М. Актуальні завдання регіональної політики в Україні в сучасних умовах / М. Долішній // Регіональна економіка. — 2004. — №3. — С.

16—32. 6. Кучер С.Ф. Регіональний аспект соціального інвестування. // Актуальні проблеми прогнозування поведінки складних соціально-економічних систем: Монографія / За ред.. О.І. Черняка, П.В. Захарченка. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В., 2016. – С. 431-438. 7. Кучер С.Ф. Поняття та сутність курортно-рекреаційної системи приморського міста та її складові елементи. // Теоретичні, науково-методичні та прикладні засади ефективності функціонування і розвитку підприємств : [колективна монографія / за заг. ред.. д.е.н. проф.. А.А. Жигіря]. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В..2016. С. 238 -272. 8. Кучер С.Ф. Методичні основи організаційно-економічного забезпечення перетворень у курортно-рекреаційній системі. // Теоретичні, науково-методичні та прикладні засади ефективності функціонування і розвитку підприємств : [колективна монографія / за заг. ред.. д.е.н. проф.. А.А. Жигіря]. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В..2016. С. 272 -289. 9. Підгрушний Г. П. Регіональний розвиток: сутність процесу та його особливості / Г. П. Підгрушний / Український географічний журнал. — 2003. — №4. — С. 39—47. 10. Сологуб О. П. Теоретико-методологічні основи продуктивності економіки України: регіональні аспекти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / О. П. Сологуб. — К., 1999. — 40 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Кучумова І. Ю., ст. Коновалова К. Г.
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Сучасна економіка України характеризується високим рівнем нестабільності умов функціонування підприємств, що спричиняє на них негативний вплив. Результатом такого впливу є зниження ефективності діяльності підприємства, недоотримання запланованих доходів, виникнення непередбачуваних витрат, втрата частини доходів або всього власного капіталу тощо. Така ситуація зумовлює нову хвилю наукового інтересу до проблеми управління економічною безпекою підприємства, тому що саме економічна безпека підприємства є своєрідним виміром стабільності та результативності діяльності підприємства, комплексним результатом взаємодії усіх елементів його внутрішнього та зовнішнього середовища та грає виняткову роль у його подальшій діяльності.

Особливістю системи економічної безпеки є те, що захист підприємства здійснюється за усіма напрямками та сферами діяльності. Наявність значної кількості загроз економічній безпеці потребує розробки основних напрямів їх усунення, головним з яких є розробка механізму, що забезпечив би економічну безпеку підприємства. Одним з найбільш ефективних інструментів забезпечення стійкої економічної безпеки підприємства є організаційно-економічний механізм. Він повинен об'єднати в собі сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів та засобів, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і розв'язання поставлених завдань. Тому формування організаційно-економічного механізму у забезпеченні стійкої економічної безпеки підприємства на сьогодні має особливу актуальність.

Аналіз досвіду європейських підприємств свідчить про те, що для захисту економічної безпеки підприємства найбільш ефективним способом є комплексний

підхід. Комплексний підхід, або комплексна система економічної безпеки підприємства – це комплекс взаємозв'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами підприємства, спрямованих на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних утрат та забезпечення економічного зростання в майбутньому [3].

До складових комплексного підходу щодо забезпечення економічної безпеки підприємства входять: розробка механізмів узгодження інтересів підприємств; розробка та впровадження механізмів самоорганізації суб'єктів підприємництва, що спрямовані на організацію колективного захисту і забезпечення їх безпеки; координація діяльності підприємств; постійне відстеження ситуацій, які можуть призвести до порушення економічної безпеки суб'єктів підприємництва [2].

Система економічної безпеки підприємства не буде повною, якщо реалізацію загальних та спеціальних заходів безпеки не доповнити використанням відповідних засобів. Вони стосуються усіх аспектів господарської діяльності: соціального, правового, технічного, економічного, технологічного, психологічного, організаційного, і використовуються службою безпеки підприємства. Створення служби безпеки на підприємстві залежить від його розміру, фінансових, виробничих, організаційних та інших можливостей.

Досвід зарубіжних підприємств США і Японії свідчить, що для підприємств з сукупними активами в розмірі 30-50 млн. дол. США мінімальна кількість співробітників служби економічної безпеки повинна бути не менше п'яти осіб. Щодо українських підприємств даний показник необхідно скоригувати у бік збільшення через менш розвинуті засоби комунікації, недосконалість чинного законодавства, високий рівень недобросовісної конкуренції [1].

Шляхом створення чи вдосконалення механізму управління економічною безпекою у підприємства формується здатність швидко реагувати на різноманітні зміни зовнішнього середовища, що надає підприємству конкурентних переваг для досягнення поставлених цілей. Саме тому в таких країнах як, Німеччина, Японія, США законодавчо закріплені права та механізми реалізації прав підприємств у разі дискримінаційних дій щодо них, вони дотримуються практики, що дозволяє удосконалити характеристики конкурентного середовища. В Україні теж потрібно ввести єдину економічну систему безпеки підприємства, яка б забезпечувалася на всіх взаємопов'язаних напрямках, таких як захист від злочинного світу, захист від недобросовісної конкуренції, від протиправних дій власних співробітників тощо.

Таким чином, створити надійну систему економічної безпеки підприємства можливо лише за умови використання комплексного і системного підходу в її організації та управлінні підприємством. Ця система надає можливість оцінити перспективи розвитку підприємства, розробити його тактику і стратегію, зменшити наслідки фінансових криз і негативного впливу нових загроз та небезпек. Однак, також необхідно досліджувати прикладні аспекти застосування механізму управління економічною безпекою підприємства за окремими сферами діяльності з використанням особливостей та напрямів їх розвитку.

Література: 1. Живко З. Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства / З. Б Живко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Серія Економіка. Випуск 3 (44). – С. 37-42.
3. Приходько В. П. Управління економічною безпекою підприємства /

В. П. Приходько // Економіка та держава. – 2013. – № 10. – С. 10-12.
3. Фомиченко І. П. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України / І. П. Фомиченко, С. О. Баркова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 3 (23). – С. 57-66.

ТЕПЛОЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Д-р екон. наук, проф. Ларка М.І., пош. Сінческул І.Л.
Національний технічний університет «ХПІ»

Теплоенергетичний комплекс України переживає складний період розвитку, який характеризується, з одного боку, зростанням зношеності основних мереж і необхідністю їх модернізації, а з іншого – відсутністю обігових коштів. Це пов'язано з недосконалістю сучасного законодавства та низьким рівнем платоспроможності споживачів. У результаті зазначених проблем більшість комунальних підприємств, які займаються теплопостачанням, є збитковими та неефективними.

Основною категорією споживачів для комунальних підприємств теплоенергетичної сфери є населення (фізичні особи). Саме населення споживає основну частину теплової енергії, що виробляється і забезпечує основні доходи відповідних підприємств. Відповідно, саме на мешканців міст спрямовані головні зусилля структурних підрозділів, які відповідають за взаємодію з клієнтами.

Звичайно, що в різних областях України робота зі споживачами на комунальних підприємствах теплоенергетичного комплексу ведеться з різним рівнем організованості та, як наслідок, успішності.

Спільним для всіх підприємств є створення можливостей для споживачів (як фізичних, так і юридичних осіб) отримувати інформацію про діяльність підприємства за допомогою інтернету (інтернет-сторінки, особисті кабінети з персональними даними тощо). Між тим, слід зазначити, що на деяких українських підприємствах, зокрема у Львові та Харкові, робота зі споживачами теплової енергії та послуг з централізованого опалення та гарячого водопостачання налагоджена достатньо ефективно.

Порівняно високий рівень ефективності забезпечується завдяки такому:

- створенню спеціалізованих підрозділів, які проводять безпосередні комунікації зі споживачами теплової енергії та споживачами послуг з централізованого опалення та гарячого водопостачання;
- створенню нових можливостей для оплати послуг (через банківські установи, термінали, інтернет);
- організації виїзних приймалень і проведенні безпосередньої роз'яснювальної роботи зі споживачами за місцем їх проживання (роботи);
- організації пересувних пунктів збору платежів;
- прес-конференціям, виїзним брифінгам керівництва теплоенергетичних підприємств на місцях проведення ремонтних робіт;
- роботі спеціалізованої інформаційно-диспетчерської служби;
- взаємодії зі ЗМІ, підприємствами різних форм власності, зокрема, в контексті впровадження програм енергозбереження тощо.

Треба відмітити, що результати даної роботи мають і конкретний економічний ефект.

Проблеми в теплопостачанні є інтернаціональними, і ті проблеми, які зараз виникають перед українськими теплоенергетиками, вже доводилося вирішувати в країнах спочатку Західної Європи, а потім в європейських постсоціалістичних країнах. Між тим, проведені реформи привели до того, що майже в усіх європейських теплоенергетичних компаніях структура тарифу на тепло адекватно відбиває структуру витрат. У свою чергу, споживачі через використання зручних розрахункових схем і завдяки стовідсотковому обліку споживання теплової енергії здійснюють повну оплату теплової енергії, незважаючи на відсутність дотацій, субсидій і пільг, оскільки за іншого випадку вони відключаються від систем теплопостачання.

Діючі в європейських країнах підприємства теплоенергетики мають різні форми власності: державну, муніципальну, кооперативну, приватну і змішану. При цьому в більшості міст з розвиненим централізованим теплопостачанням відповідальність за нього, а також за надання інших комунальних послуг несуть муніципалітети. Це об'єктивно обумовлено тим, що централізоване теплопостачання є частиною міської інфраструктури і його розвиток повинен координуватися з розвитком міста та інших муніципальних служб. Управління системами теплопостачання, що знаходяться в муніципальній власності, здійснюється або персоналом муніципалітету або спеціалізованою компанією, що є незалежною юридичною особою.

Аналіз закордонного досвіду довів, що сталий розвиток теплоенергетики на місцевому рівні вимагає переходу від моделі, в якій пріоритетним елементом є виробництво, до моделі, де основна увага приділяється споживачу, тобто перехід до маркетинг-менеджменту. А одним з основних принципів реформування і розвитку теплопостачання повинно бути забезпечення співпраці між усіма стейкхолдерами.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РІВНОВАГОВОГО АНАЛІЗУ ТА АНАЛІЗУ СПІВВІДНОШЕННЯ «ВИТРАТИ – ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА – ПРИБУТОК» В БАГАТОНОМЕНКЛАТУРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Канд. екон. наук, проф. Ларка М.І.,
канд. екон. наук, проф. Сударкіна С.П.,
ас. Феррара А.М.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Рівноваговий аналіз і аналіз співвідношення «витрати – обсяг виробництва – прибуток» (CVP-аналіз (costs – volume – profit)) мають достатньо широке застосування при підготовці і прийнятті управлінських рішень в різних сферах виробничо-збутової діяльності промислових підприємств.

Рівноваговий аналіз при цьому має на меті визначення обсягу виробництва і продажів, який забезпечує беззбитковість діяльності підприємства.

Аналіз співвідношення «витрати – обсяг виробництва – прибуток» використовується для дослідження змін прибутку і витрат зі зміною обсягу виробництва та ряду інших показників, а також дослідження впливу на прибуток підприємства таких показників як обсяг виробництва, постійні і змінні витрати та

структура продажів. Вивчення цих взаємозв'язків сприяє прийняттю оптимальних управлінських рішень в різних сферах виробничо-збутової діяльності промислових підприємств. Він дозволяє отримати відповіді на наступні запитання:

- який обсяг виробництва і продажів дозволить досягти цільового (запланованого) прибутку;
- як на рівень прибутку впливають зміни в постійних і змінних витратах, обсягах виробництва і продажів та продажних цін;
- яку ціну при заданому обсязі виробництва необхідно встановити для отримання цільового прибутку;
- яку величину прибутку можна отримати за певного обсягу виробництва і продажів;
- яку структуру витрат треба вибрати для досягнення оптимального рівня рентабельності;
- яку структуру виробництва і продажів необхідно вибрати для отримання максимального прибутку при заданому рівні використання виробничої потужності при наявності обмежень по кількості сировини, фонду робочого часу і т. ін.

Рівноваговий аналіз в умовах, коли підприємство виробляє і реалізує лише один вид продукції, тобто в умовах монономенклатурного виробництва, зазвичай не викликає ніяких складностей. Однак на практиці такі випадки трапляються не так часто. Більш звичною є ситуація, коли підприємство виробляє і реалізує декілька різних видів продукції. В цьому випадку проведення аналізу беззбитковості потребує додаткових вихідних даних, розрахунків і припущень.

Різні ціни реалізації і різні питомі змінні витрати призводять до різних значень питомих маржинальних прибутків і коефіцієнтів маржинальних прибутків. Як наслідок цього положення точки рівноваги і співвідношення «витрати – обсяг виробництва – прибуток» різняться в залежності від відповідної долі виручки від реалізації окремих видів продукції в загальній сумі виручки від реалізації всіх видів продукції, тобто, від так званої структури продажів.

При проведенні розрахунків, окрім звичних величин, таких як сумарні постійні витрати підприємства, оптові ціни підприємства всіх видів продукції, тобто, ціни реалізації без НДС і питомі змінні витрати для визначення точки беззбитковості по підприємству в цілому, необхідно знати так звану структуру продажів, тобто, питому вагу виручки від реалізації кожного виробу в загальній сумі виручки від реалізації всіх виробів. Послідовність розрахунків має наступний вигляд. Спочатку необхідно визначити планову чи бажану структуру продажів, а потім розрахувати середньозважений маржинальний прибуток ($МП_p^{пт}$) за наступною формулою:

$$МП_p^{пт} = \sum_{i=1}^n МП_{p_i}^{пт} \times K_i, \quad (1)$$

де $МП_{p_i}^{пт}$ – питомий маржинальний прибуток i -го виду продукції, n – кількість найменувань видів продукції, що випускається в плановому періоді K_i – планова питома вага виручки від реалізації i -го виду продукції в загальній сумі виручки від реалізації всіх виробів без НДС впродовж планового періоду в долях одиниці, тобто,

$$\sum_{i=1}^n K_i = 1 \quad (2)$$

Потім розраховується обсяг виробництва, що забезпечує беззбитковість виробництва по підприємству в цілому в умовних одиницях продукції (ОВ_{ТБЗ}) за наступною формулою:

$$ОВ_{ТБЗ} = \frac{\sum_{\text{пост}}}{МП_p}, \quad (3)$$

де $\sum_{\text{пост}}$ – сумарні постійні витрати підприємства.

Перемноживши обсяг виробництва, що забезпечує досягнення точки беззбитковості по підприємству в цілому в умовних одиницях продукції на величину K_i отримаємо ту кількість одиниць i -го виду продукції, яку необхідно виробити і реалізувати для забезпечення беззбитковості при даній структурі продажів:

$$X_{ТБЗi} = ОВ_{ТБЗ} \times K_i \quad (4)$$

Отримані результати округляються до найближчого цілого числа за загально прийнятими правилами округлення. При цьому робиться припущення, що структура продажів впродовж всього планового періоду залишається незмінною. Якщо ж структура продажів буде змінюватися, то й положення точки беззбитковості буде також змінюватися.

За аналогічною схемою проводяться розрахунки визначення обсягів виробництва і продажів, які забезпечують досягнення запланованого (цільового) прибутку.

Спочатку визначається обсяг виробництва і реалізації продукції, що дозволяють отримати величину цільового прибутку в умовних одиницях продукції за наступною формулою:

$$ОВ_{\text{пр}} = \frac{\sum_{\text{пост}} + \Pi_p}{\sum_{i=1}^n МП_{P_i} \times K_i}, \quad (5)$$

де Π_p – величина цільового прибутку.

А вже потім визначаються обсяги виробництва і реалізації продукції кожного виду продукції, що забезпечують досягнення запланованого прибутку при даній структурі продажів ($X_{\text{Пр}i}$) наступним чином:

$$X_{\text{Пр}i} = ОВ_{\text{Пр}} \times K_i \quad (6)$$

При цьому робиться припущення, що обсяги продажів впродовж всього планового періоду залишаються незмінними. Якщо ж структура продажів буде змінюватися, то буде змінюватися також і величина сумарного прибутку підприємства. При цьому необхідно мати на увазі, що зміни в структурі продажів з продукції, яка має більш високий коефіцієнт маржинального прибутку на

продукцію з більш низьким його значенням зменшує загальний прибуток підприємства і, відповідно, навпаки – зміни в структурі продажів з продукції з більш низьким коефіцієнтом маржинального прибутку на продукцію з більш високим його значенням збільшує загальну суму прибутку.

Якщо величина цільового прибутку встановлюється з урахуванням податку на прибуток, то формула для розрахунку обсягу виробництва в умовних одиницях продукції, що дозволяє отримати цільовий прибуток, приймає наступний вигляд:

$$OB_{\Pi_{p_n}} = \frac{3 \sum_{\text{пост}} + \frac{100 \times \Pi_{p_n}}{100 - C_{\Pi_{np}}}}{\sum_{i=1}^n MP_{P_i}^{\text{пт}} \times K_i}, \quad (7)$$

де $C_{\Pi_{np}}$ – ставка податку на прибуток, %, Π_{p_n} – розмір цільового прибутку з урахуванням податку на прибуток.

Подальші розрахунки проводяться за алгоритмом, який був розглянутий вище.

ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Д-р екон. наук, проф. Лепейко Т.І., асп. Божко К.О.
Харківський національний економічний університет імені С.Кузнеця

Принципи стратегічного управління (СУ) — теоретичний фундамент, на базі якого формуються основні його характеристики (властивості), що втілені у загальні правила та положення, регульовальні процеси застосування варіантів СУ; а також норми поведінки організації в цілому та окремих її членів, якими керуються власники та менеджери у процесі розробки та реалізації стратегічних рішень у конкретних умовах, сформованих у середовищі.

До основних принципів СУ належать:

- цілеспрямованість,
 - безперервність;
 - теоретико-методологічна обґрунтованість форм і методів СУ;
 - системний, комплексний підхід до розробки стратегій та системи СУ в цілому;
 - наявність необхідної послідовності етапів;
 - циклічність;
 - унікальність систем стратегічного управління конкретними підприємствами;
 - використання невизначеності майбутнього як стратегічних можливостей;
 - гнучка адекватність систем стратегічного управління змін і умов функціонування організацій;
 - результативність та ефективність.[2]
- Розглянемо сутність окремих принципів.

Цілеспрямованість — орієнтує будь-яку створену систему стратегічного управління на визначення обґрунтування, мети як вихідного етапу будь-якого управлінського впливу.

Безперервність — характеризує динаміку взаємодії між суб'єктом та об'єктом управління: об'єкт управління безперервно здійснює свою діяльність, тобто функціонує, розвивається (або занепадає), вимагаючи від суб'єкта управління безперервності у власних діях.

Теоретико-методологічна обґрунтованість форм і методів застосування СУ — визначає необхідність використання широкого спектра наукових методичних прийомів формування систем стратегічного управління, які за своєю природою потребують поєднання різноманітних елементів, причому таке поєднання має створювати умови для досягнення не тільки короткострокових, а насамперед, довгострокових цілей. [1]

Системний, комплексний підхід у розробці стратегій та СУ в цілому відбиває місце системного підходу у стратегічному управлінні. У будь-якій організації є необхідним досягнення цілей різного змісту та рівня, а це означає, що для кожної з них можуть розроблятися різні заходи з її досягнення.

Наявність необхідної послідовності етапів — полягає ось у чому: кожен з етапів стратегічного управління має для здійснення широкий спектр перевірених практикою методичних прийомів (інструментів), варіантів компановки послідовності операцій. Вибір їх (варіантів) залежить від специфіки ситуації, у якій знаходиться підприємство.

Циклічність характеризує постійно відтворювану послідовність етапів процесу стратегічного управління. Стратегічне управління передбачає трансформацію організації (підприємства) із наявного стану до бажаного, що означає необхідність постійних змін (коригування) усіх елементів системи як реакцію на зміни в середовищі.

Унікальність систем стратегічного управління конкретними підприємствами базуються на твердженні про неможливість застосування однакових систем стратегічного управління для різних організацій; мова може йти тільки про загальні характеристики: певний набір принципів, методів, форм, механізмів

Використання невизначеності майбутнього як стратегічних можливостей орієнтує керівників організацій до переходу від управління власним виробництвом (операційною системою) до управління взаємодією організації із зовнішнім середовищем.

Гнучка адекватність систем стратегічного управління зміні умов функціонування організацій вимагає від систем стратегічного управління постійного вдосконалення, оскільки ця система, створюючи умови для розвитку організації не може не розвиватись сама, набуваючи потрібних характеристик за вимогами середовища. [3]

Результативність та ефективність спрямовує систему стратегічного управління на досягнення високих результатів, причому — не будь-яким, а найбільш ефективним способом.

Наведені принципи є теоретичною базою стратегічного управління і знаходять вираз в окремих його складових, а саме: у принципах стратегічного планування, концептуальних основах побудови та забезпечення раціонального взаємозв'язку організаційного, фінансово-економічного, соціального та іншого забезпечення стратегічного управління СУ.[4]

Література: 1. Наука/Шершньова З. Є. – Стратегічне управління. 2. Дикань В. Л. Стратегічне управління. Навчальний посібник. 3. Стратегічний менеджмент: підручник / І. М. Писаревський, О. М. Тищенко, М. М. Покоłodна, Н. Б. Петрова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 289 с. 4. Селіверстова, Л. С. Шляхи формування ефективної стратегії корпорації / Л. С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 133–136.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Литовченко О.Ю.

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

Фінансово-економічна безпека на мікрорівні представляє собою комплексне поняття, що характеризується станом надійної рівноваги між фінансовими інтересами підприємства та організаційними здібностями органів управління суб'єкта господарювання щодо їхньої реалізації, за рахунок чого забезпечується стійкість підприємства щодо деструктивних факторів впливу зовнішнього середовища, прибуткова діяльність у довгостроковому періоді, задовольняються потреби у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; забезпечується високий рівень фінансової незалежності тощо. Ефективна реалізація заходів в межах сформованого механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства здійснюється за допомогою відповідних методів управління, які пропонується розглядати в площині звичайного фінансового управління, а також площині антикризового фінансового управління.

До методів звичайного фінансового управління слід віднести фінансове прогнозування і планування, регулювання і стимулювання, управління прибутком і витратами, грошовими потоками тощо.

Перш за все для досягнення необхідного рівня фінансово-економічної безпеки вкрай важливе грамотне планування діяльності підприємства. Дослідження проблеми фінансового планування свідчить про те, що лише створення надійної і гнучкої системи управління фінансами, спрямованої на вирішення питань бюджетної, кредитної та інвестиційної політики, дасть змогу підприємствам суттєво підвищити фінансову безпеку і ефективність своєї діяльності[1]. Фінансове планування охоплює весь комплекс заходів як з розробки планових завдань, так і з втілення їх у життя.

Фінансове прогнозування, на відміну від планування, не ставить завдання безпосереднього здійснення на практиці розроблених прогнозів. Ці прогнози являють собою передбачення відповідних змін та мають бути узгоджені із стратегією управління фінансово-економічною безпекою. Особливістю прогнозування є також альтернативність у побудові фінансових показників і параметрів, що визначає варіантність розвитку фінансового стану об'єкта управління на основі тенденцій, що намітилися[2]. До цього слід додати також прогнози існуючих та потенційних загроз, інших небезпечних факторів впливу на систему фінансово-економічної безпеки, що відповідає спрямованості цієї системи на превентивні заходи впливу, тобто на їх попередження й нейтралізацію ще на стадії «слабких сигналів». Прогнозування може здійснюватися на основі як

екстраполяції минулого в майбутнє з урахуванням експертної оцінки тенденції зміни, так і прямого передбачення змін.

За допомогою такого методу управління, як фінансове регулювання досягається гнучкість системи управління фінансово-економічною безпекою за рахунок цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на об'єкт управління у випадку відхилення її рівня від заданих параметрів, внаслідок чого досягається її бажаний стан. Фінансове стимулювання слід розглядати як мотиваційну функцію управління на підприємстві, яка виражається в спонуканні працівників фінансової служби та служби безпеки щодо зацікавлення в створенні необхідних сприятливих умов для ефективного функціонування підприємства за рахунок координації їх зусиль щодо забезпечення високого рівня фінансово-економічної безпеки.

Під методом управління прибутком необхідно розуміти сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних методів і прийомів прогнозування, планування і контролю за формуванням доходів підприємства з метою забезпечення і підтримки прийнятого рівня прибутковості суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, що є найважливішою стратегічною метою системи фінансово-економічної безпеки, а також досягнення інших цілей, визначених корпоративною стратегією. Ключовим індикатором тут виступають показники прибутковості, яка відображає рівень відносної ефективності результатів фінансово-господарської діяльності підприємства в порівнянні з витратами, пов'язаними з отриманням таких результатів (наприклад, прибутковість інвестицій, прибутковість акцій, прибутковість власного капіталу).

Застосування будь-якого підходу до створення системи фінансово-економічної безпеки підприємства вимагає вибору методів управління витратами, які мають бути узгоджені із цілями діяльності підприємства, що є обов'язковою умовою забезпечення безпечного функціонування. Вибір методів управління витратами в системі економічної безпеки підприємства визначається наявністю певних умов, а саме: економічною доцільністю, гармонізацією використовуваних методів управління витратами; повнотою реалізації функцій управління[3].

Однією з основних складових загальної системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства є методи управління його грошовими потоками, в основу яких закладено певні принципи управління: інформативна достовірність, тобто формування певної інформаційної бази, необхідної для здійснення фінансових операцій підприємства; збалансованість, що використовується з метою оптимізації грошових потоків підприємства в процесі управління ними; забезпечення ефективності використання коштів, що передбачає відслідковування руху грошових потоків у часі; забезпечення ліквідності.

Оптимізація грошових потоків підприємства є однією з найважливіших функцій управління грошовими коштами, спрямованою на підвищення його економічної безпеки та подальшого розвитку. Найважливішими завданнями, які вирішуються в процесі здійснення управління грошовими потоками, є: максимізація їхнього рівня; гармонізація вхідних і вихідних потоків в часі і просторі; визначення оптимальних строків можливої затримки погашення дебіторської заборгованості з метою недопущення функціонування підприємства в зоні, нижчій за поріг рентабельності; мінімізація їхньої вартості у довгостроковій перспективі; забезпечення відповідного рівня фінансових витрат рівню економічної рентабельності; зміцнення фінансової стійкості та мінімізація рівня фінансових ризиків як за окремими операціями, так і за видами діяльності підприємства.

Другою важливою групою фінансових методів у рамках підсистеми важелів і методів системи фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва є методи антикризового фінансового управління, яке дає можливість своєчасно виявляти і встановлювати можливі причини фінансової кризи, дозволяє керівництву забезпечити рівень фінансово-економічної безпеки, а суб'єкту економічної діяльності – стабільно функціонувати і розвиватися у безпечному фінансовому просторі. Як інструмент профілактичного антикризового фінансового управління діагностику, що надає можливість визначити заходи, необхідні для недопущення виникнення фінансової кризи або подолання вже наявної фінансової кризи.

Отже, під управлінням системою фінансово-економічної безпеки підприємства слід розуміти свідомий цілеспрямований вплив суб'єктів управління підприємством та органів безпеки на об'єкти безпеки, шляхом застосування відповідних конкретній ситуації управлінських методів, з метою зниження рівня загроз і ризиків, а також попередження небажаних результатів фінансової діяльності.

Література: 1. Буряк П.Ю. Фінансове планування у забезпеченні фінансової безпеки на підприємствах / П.Ю. Буряк, Л.Д. Чалапко [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/132.pdf. 2. Федоренко В.Г. Основи менеджменту [Текст] : підручник для вузів / В.Г. Федоренко. -К. : Алерта, 2007.- 420 с. 3. Якушик І.Д. Концептуальні підходи до управління витратами в системі економічної безпеки підприємства / І.Д. Якушик [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/5-6\(76-77\)/uazt_2014_5-6_23.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/5-6(76-77)/uazt_2014_5-6_23.pdf).

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Канд. екон. наук, доц. Лозова О.В., ст. Сеїдов Р.С.
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

В умовах системної національної соціально-економічної кризи більшість вітчизняних підприємств намагаються сформувати власний дієвий механізм антикризового управління своїм підприємством. Зважаючи на те, що вони зазвичай не мають власного досвіду розробки такого механізму, то зазвичай все закінчується копіюванням міжнародного досвіду, який зовсім не враховує українських ментальних особливостей ведення бізнесу. Саме тому питання формування та розробки антикризового управління підприємством в умовах національної соціально-економічної кризи є своєчасним та актуальним.

Питання сутності антикризового управління підприємством, формування та антикризової системи та реалізації механізму досліджуються у працях іноземних вчених: Д. Аакера, І. Ансоффа, С. Беляєва, П. Друкера, А. Ковальова, Е. Короткова, В. Кузіна, М. Мескона, Е. Мінаєва, Н. Родіонової, Е. Уткіна, Й. Шумпетера. Щодо українських економістів, то серед них досліджують дану проблему М.Бойко, В. Василенко, О.Гавриш, В. Герасимчук, Н. Єгорова, О. Копилюк, О. Кузьмін, П. Круш, Л. Лігоненко, В. Мартиненко, Л. Ситник,

Н. Сейсебаєва, О. Терещенко, Н. Туленков, М. Туган-Барановський, О. Хринюк, А. Чернявський, Л. Шульгіна та ін.

Першу аксіому, яку необхідно усвідомити про розробці системи антикризового управління на підприємстві, це те, що не важливо скільки ресурсів має організація, якщо ви не вмієте їх правильно і максимально ефективно використовувати, то їх ніколи не буде достатньо.

Суттєві ресурсні обмеження, пов'язані з неможливістю або складністю отримання додаткових ресурсів, насамперед - фінансових, оскільки залучення фінансових ресурсів в умовах низької (навіть від'ємної) кредитоздатності та інвестиційної привабливості є надзвичайно складним управлінським завданням;

суттєві часові обмеження, обумовлені можливими агресивними діями кредиторів підприємства та виникненням загрози ініціювання банкрутства та обмеження дієздатності існуючого керівництва підприємства;

орієнтація управлінських зусиль не тільки на зовнішні прояви ускладнень та проблем, а й на їх причини появи, що є перешкодою повторення кризи;

підвищена ризикованість управлінських рішень, що приймаються та реалізуються, у зв'язку з високим ступенем нестійкості (напруження) господарської системи;

підвищення значимості інформаційно-аналітичної підтримки управлінських рішень, що приймаються, порівняно більший обсяг використання аналітично-розрахункових та прогностичних процедур;

орієнтація на мінімізацію втрат усіх зацікавлених осіб – власників, персоналу, кредиторів, держави;

використання інноваційних рішень, креативного підходу до визначення типу поведінки в кризовій ситуації та пошуку шляхів виходу з неї [1].

Тому, перш ніж долати фінансову чи економічну кризу на підприємстві, необхідно перш за все, подолати основну психологічну кризу в головах управлінських та виробничих працівників, оскільки саме паніка та не усвідомлення реальної ситуації призводить до погіршення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Чернявський А. Д. стверджує, що для ефективної організації управління на мікрорівні при виникненні кризових явищ і ситуацій необхідні такі дії:

організація стратегічного (перспективного) планування; постійний моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища, виявлення ознак кризи, що загрожують діяльності підприємства;

розробка попередніх заходів для зниження вразливості підприємства, у тому числі із запобігання аварій, екологічних загроз, природних катаклізмів (повеней, злив, зсувів тощо);

створення резервів (фінансових, сировинних тощо);

скорочення поточних витрат на виробництві; створення дублюючих систем управління; диверсифікація;

трансформація організаційних форм управління;

активна інноваційна політика як основний механізм виходу з кризи [2].

Ми погоджуємось із думкою Хлевицької Т. Б. яка, зазначила у своїй роботі, що механізм антикризового управління - це сукупність правил, процедур, методів, моделей, важелів і форм управління процесами запобігання, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків щодо діяльності підприємства, спрямованих на формування різнорівневих систем заходів запобігання виникненню та негативному впливу небезпек і загроз, а також збереження стабільності функціонування економічної системи [3].

Так, в умовах кризи ключовими аспектами при розробці антикризової політики підприємства, мають стати наступні ключові аспекти:

- аналіз бізнесу (зовнішнє середовище підприємства, усвідомлення змін, що відбулись в країні та за її межами, аналіз всіх факторів, що безпосередньо впливають на підприємство);

- персонал (найцінніше, що є на будь якому підприємстві, це його персонал, інтелектуальний та виробничий потенціал, тому саме в кризових ситуаціях, на нашу думку, перше і найнеобхідніше завдання будь якого керівника, це зберегти власний персонал, можливо зменшити кількість робочого часу, перевести працівників на неповний робочий день, але не звільняти персонал, який вже навчений працювати на вашому підприємстві);

- витрати (аналіз витрат має бути на підприємстві постійно, але в жодному разі не перетворювати процес зниження витрат в процес погіршення якості продукції, оскільки більшість підприємств зловживають цим методом і зменшують свої витрати саме за рахунок погіршення якості своєї продукції; це є недопустимо, на нашу думку, для підприємства, яке планує довгострокову фінансово-господарську діяльність, оскільки втративши довіру один раз у своїх споживачів, її відновлення є значно дорожчим та довгостроковішим процесом);

- планування (щодо самого процесу планування, то в умовах системної національної соціально-економічної кризи, тут мають бути особливості. По-перше, планування має бути на кожному підприємстві, по-друге, чи гірше соціально-економічне становище країни, тим більш непредбачуванішим є для підприємства його зовнішнє середовище, а тому довгострокове планування є досить не доречним, тому, на нашу думку, в умовах кризи планування має стати постійним короткостроковим та середньостроковим процесом, яке постійне переглядається при змінні зовнішніх та внутрішніх умов. Більшість вітчизняних підприємств вважають, що запорукою ефективної діяльності є саме довгострокове планування, але в умовах кризи це є утопією. Саме тому, в умовах кризи перевага надається операційному менеджменту, а не стратегічному);

- маркетинг (система продажу в умовах кризи також відрізняється від звичайного маркетингу, оскільки підприємство прагне максимально скоротити свої витрати і вивільнити ліквідні кошти для своєї фінансово-господарської діяльності, то, на нашу думку, досить не раціонально витратити значні фінанси на рекламу своєї продукції, саме продуманий маркетинг має визначальну роль для будь якого підприємства в умовах кризи, необхідно скоротити всі витрати на рекламу своєї продукції, найбільшою рекламою має бути якісна продукція, крім того, саме в умовах кризи, варто переглянути свою асортиментну політику, а також вільні «ніші», які можливо є на вашому ринку, для диверсифікації або її розширення своєї діяльності при покращенні фінансового становища).

Отже, узагальнюючи всі вище зазначенні особливості діяльності підприємства та розробки системи антикризового управління підприємством в умовах системної національної соціально-економічної кризи, можна відмітити наступне:

криза, як правило, це більш психологічне явище, аніж фінансове чи економічне, тому варто підходити до цього питання виважено та з більш оптимістичним поглядом;

будь яка криза, це не тільки небезпека, а й можливості, які відкриваються перед підприємством при змінні зовнішнього середовища, саме тому необхідно приділяти достатньо часу для вивчення та аналізу зовнішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства, а також проводити постійний моніторинг

вивільнених або вільних «ніш» для диверсифікації або розширення своєї фінансового-господарської діяльності:

основне питання при розробці системи та механізму антикризового управління підприємством, має стати, яку користь зможе отримати від цього підприємство, і як адаптуватись до нових макроекономічних умов господарювання.

Література: 1. Антикризисный менеджмент / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, А. Н. Маринюк и др.; под ред. А. Г. Грязновой. – М. : ЭКМОС, 2009. – 368 с. 2. Уткин Е. А. Антикризисное управление / Е. А. Уткин. – М. : ТАНДЕМ «Экос». – 2008. – 330 с. 3. Погребняк А. Ю. Місце механізму антикризового управління у структурі господарського механізму підприємства / А. Ю. Погребняк// Розвиток економічної системи в умовах глобалізації та євроінтеграції [Текст] матеріали Міжнародної наук.-практ. конф.(м. Дніпропетровськ, 5-6 липня, 2013р.). – Дніпропетровськ : НО «Перспектива». – 2013. – С.73 - 78.

ДЕТІНІЗАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ

Ст. гр. ЕП-41 Луценко Н.О.

Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Пакуліна А.А.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Ринок праці є складною частиною економічної системи країни. Він дзеркально відображає більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі, та фокусує в собі найгостріші проблеми: високий рівень безробіття, посилення структурних диспропорцій зайнятості, детінізацію ринку праці, неконтрольований відтік робочої сили за кордон, зміни в якості робочої сили і мотивації праці, падіння рівня доходів населення.

Існуючий масштаб тінізації ринку праці та наявність налагоджених механізмів легкого виведення в тінь заробітних плат негативно позначається на розмірах внесків працюючих до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування, а також доходах бюджету від податку з доходів фізичних осіб.

Специфікою тінізації ринку праці в Україні є наявність комбінованих форм оплати праці, які передбачають часткову виплату заробітної плати «у конвертах».

Зменшення масштабів тінізації ринку праці пов'язане з посиленням мотивації з боку працюючих та роботодавців щодо здійснення діяльності у легальному секторі економіки. Оскільки інтереси працівника та роботодавця щодо виплати неофіційної заробітної плати є дещо конфліктними, специфіка процесів детінізації оплати праці полягає у збалансуванні інтересів цих суб'єктів.

Основним принципом реалізації заходів з детінізації заробітних плат має стати непогіршення умов ведення бізнесу та оплати праці сумлінних платників податків.

Серед основних напрямів детінізації оплати праці, які нині широко дискутуються, виділимо наступні:

1. Перерозподіл обсягів страхових внесків між працівником та роботодавцем.

2. Запровадження «періоду очікування» для осіб, які не сплачували страхові внески до пенсійної системи.

3. Посилення зв'язку між фактично сплаченими страховими внесками та розміром пенсійного забезпечення.

4. Посилення відповідальності за ухилення від сплати податків і страхових внесків та поліпшення їх адміністрування.

Основними негативними наслідками тінізації є:

- 1) низький рівень соціального захисту громадян,
- 2) неякісність державних послуг у галузі освіти, охорони здоров'я та культури,
- 3) слабо розвинена соціальна інфраструктура,
- 4) стимулювання хабарництва,
- 5) ускладнене проведення державної економічної політики.

Отже, основною метою детінізації економіки України є створення необхідних умов для покращення інвестиційного клімату, зниження податкового та регулятивного тиску на підприємницьку діяльність, захист прав власності та трудових відносин.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ОБІЗНАНОСТІ ТА БЕЗПЕКИ ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ

Канд. екон. наук, доц. Маковоз О.С., ст. гр.ЗІдср13-1 Передерій Т.С.
Харківський національний університет внутрішніх справ

Сучасні умови господарювання характеризуються розширенням обсягів і структури грошового обороту, ускладненням розрахунків, необхідністю уникнення фінансових ризиків і налагодження дієвого контролю за системою грошового обігу в Україні.

Сьогодні використання банківських платіжних карток значним чином впливає на економічний розвиток держави. Саме за рахунок використання платіжних систем підприємства та населення більш ефективно здійснюють перерозподіл ресурсів. Крім того фінансово освічена молодь, яка добре обізнана у фінансових питаннях, спроможна відповідально ставитись та управляти сімейним бюджетом, що сприятиме розвитку фінансової системи та розвитку економіки України загалом [1, с.118].

За результатами соціологічного дослідження Gemius Україна, минулоріч у 4 рази зросла кількість випадків, коли українці особисто стикалися із шахрайством з платіжними картками (з 3% у 2015 році до 12% у 2016 році) і більше, ніж у 3 рази, – коли з такими випадками стикалися родичі, друзі чи колеги опитуваних (з 12% у 2015 році до 37% у 2016) [2]. Серед основних причин, які призводять до шахрайства з платіжними картками в Україні є:

– низький рівень фінансової обізнаності населення, зокрема відсутність належної поінформованості про заходи безпеки при здійсненні операцій;

– недотримання банками усіх необхідних способів і методів захисту від шахрайства;

– повільне впровадження смарт-карток, а відповідно – широке використання карток із магнітною смугою та значне поширення розрахунків в мережі Інтернет[3,с.80].

У сучасному суспільстві впровадження систем електронних платежів не лише значно зменшує операційні витрати, але і є одним з основних конкурентних

переваг. Сьогодні відбувається широке застосування електронних платіжних засобів (так званих електронних грошей) у системі безготівкових розрахунків. Платіжна система в Інтернеті – система здійснення розрахунків між фінансовими установами, бізнес – організаціями та Інтернет – користувачами в процесі купівлі – продажу товарів і послуг через Інтернет. В Україні більшість розрахунків здійснюється у безготівковій формі. З 04 січня 2017 р. готівкове обмеження (50000 грн.) між фізичною особою та підприємством (підприємцем) протягом одного дня застосовується при будь – яких розрахунках. Законодавством України та нормативно – правовими актами НБУ визначені особливості використання платіжних карток в Україні:

- видача готівки за картками через банкомати в межах України здійснюється в національній грошовій одиниці України, а через банкомати уповноважених банків – емітентів – у валюті рахунку платіжної картки;

- видача готівки в іноземній валюті з картокових рахунків проводиться через каси уповноважених банків – емітентів та їх агентів, а також через каси уповноважених банків – еквайрів і небанківських фінансових установ за платіжними картками, що емітовані нерезидентами;

- переказ грошових коштів із застосуванням платіжних карток в межах України може бути здійснений у національній грошовій одиниці України;

- переказ коштів в іноземній валюті за операціями, що здійснюються із застосуванням платіжних карток, може бути проведений лише між власними рахунками фізичної особи, які відкриті банком – емітентом.

Враховуючи популярність платіжних карток та високий рівень захисту завдяки новітнім чип – технологіям, останнім часом зловмисники намагаються одержати конфіденційну інформацію безпосередньо від самого клієнта по телефону, видаючи себе за співробітників банку або скориставшись інформуванням (SMS, Viber тощо) та e-mail – інформуванням.

Слід зазначити, підвищення рівня безпеки розрахунків із використанням платіжних карток – це справа не лише банку, а й безпосередньо користувача платіжної картки. Таким чином безпека у сфері використанні платіжних карток та електронних платежів серед молоді відіграє вирішальну роль у забезпеченні ефективного і прозорого функціонування економіки країни, сприяє зменшенню частки тіньового сектору економіки, скороченню витрат на обслуговування готівкового обігу, розвитку і підвищенню активності населення як учасника банківської системи. Складність сучасних фінансових продуктів і послуг вимагає додаткової фінансової обізнаності молоді щодо управління власними фінансами [4].

Державою активно впроваджуються заходи щодо безпеки використання у сфері електронних платіжних систем. Рекомендується вживати заходи для безпечних розрахунків в мережі Інтернет:

- навчання власників карток мінімальним навичкам для забезпечення власної безпеки (користування лише знайомими інтернет-ресурсами, вивчення системи доставки товарів і надання послуг);

- використання протоколу SSL (Secure Socked Layer),що дає змогу всім учасникам торгівлі передавати найрізноманітнішу інформацію,бо при спробі перехоплення даних вони будуть закриті шифром. Хоча протокол SSL надійно захищає інформацію, передану через Інтернет, він неспроможний захистити приватну інформацію. Коли продавець одержує дані кредитної картки разом із заявкою на придбання, інформація розшифровується і зберігається на сервері, поки заявка не буде виконана. Якщо сервер не захищений і дані не зашифровані,

то можливий несанкціонований доступ до приватної інформації і подальше використання її з шахрайською метою;

– застосування добре відомих способів ідентифікації власника картки, як перевірка CVV2 / CVK2-кодів (CVV2-код для карт платіжної системи Visa і CVK2 - для MasterCard).

Проте всіх цих заходів очевидно недостатньо для забезпечення високого рівня безпеки розрахунків в мережі Інтернет [5].

Тому для мінімізації ризиків необхідно:

1) створювати в банківській системі єдину базу даних користувачів платіжних карток;

2) надавати клієнтам повну інформацію та проводити різноманітні консультації щодо користування платіжними картками;

3) удосконалювати систему моніторингу для виявлення незаконних операцій під час здійснення безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток;

4) здійснювати та впроваджувати ефективні технології забезпечення безпеки безготівкових розрахунків;

5) здійснювати підвищення фінансової обізнаності серед молоді.

Вказані заходи нададуть можливість не тільки підвищити рівень фінансової стійкості та стабільності роботи банку, але і укріпити довіру населення до всього банківського сектору [6].

Відповідно до проекту Національної програми сприяння безпеці електронних платежів та карткових розрахунків за підтримки Державного департаменту США, який координується Українською міжбанківською асоціацією членів платіжних систем ЕМА та триватиме рік: з жовтня 2016 року до вересня 2017 року. Одним із напрямків якого передбачено – підвищення поінформованості громадян України про ефективні способи захисту власної інформації та правила безпечного використання платіжних карток, електронних платежів і банкоматів.

Ще одним важливим засобом безпеки використання платіжних карток з боку банків могла б стати орієнтація на випуск чипових карток. Поки що, станом на 2017 рік картки з чипом становили 0,1% від обсягу емітованих активних карток. А їх емісія мала тенденцію до зниження. Українські банки значно затягують і уповільнюють цей процес, перш за все через відсутність необхідних технічних засобів, які могли б зчитувати дані з такої картки та їх відносно високу ціну [7].

Таким чином, фінансова обізнаність є важливим чинником забезпечення ефективності фінансової системи країни. Проте вона не може існувати самостійно від кібербезпеки, яка визначає безпечність використання фінансових ресурсів населенням. Фінансова обізнаність є сукупністю знань, вмінь та навичок, які потрібні населенню для прийняття обдуманих економічних і фінансових рішень з належним рівнем компетентності, що забезпечує соціальну стабільність у суспільстві.

Література: 1. Співак Л.С. Перспективи розвитку банківського карткового бізнесу в Україні / Л.С. Співак // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2015. – № 4. – С. 118-123. 2. Кіберпильність: як українці захищають свої гроші від кібершахраїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vcourse.ua/ua/society/kak-ukraincy-zashchishchayut-svoi-dengi-ot-moshennikov.html>. 3. Васильченко З. М. Розрахунки платіжними картками в

Україні: стан, проблеми та перспективи / З. М. Васильченко, А. В. Демченко // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 74–83. 4. Киберполіція України потребує от ВРУ прийняти закон №5361, передбачаючий гармонізацію ринку електронних платежів з законодавством ЄС і посилення кримінальної відповідальності за кіберзлочини – Режим доступу: <http://itc.ua/news/kiberpolitsiya-ukrainyi-trebuє-ot-vru-prinyat-zakon-5361-predusmatrivayushhiy-garmonizatsiyu-ryinka-lectronnyih-platezhey-s-evropeyskim-zakonodatelstvom-i-usilenie-ugolovnoy-tvetstvennosti-za/> 5. Безпека і захист інтернет платежів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankir.ru/publikacii/20100727/bezopasnost-i-zaschita-internet-platejei-5899180/> 6. Забезпечення безпеки роботи банків з пластиковими платіжними засобами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oplib.ru/random/view/1222861/> 7. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219

ОСНОВНІ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Канд. екон. наук, доц. Маковоз О.С., ст. гр.3Ідср14-1 Спориш Є.Ю.
Харківський національний університет внутрішніх справ

У сучасних умовах господарювання загострюються проблеми протидії проявам тіньової економіки. Під тіньовою економікою слід розуміти економічні процеси (процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг), які приховуються їх учасниками від державного та суспільного контролю, не фіксуються в повному обсязі офіційною статистикою [1, с. 26].

У 2016 році в Україні спостерігалось поліпшення бізнес-клімату внаслідок дотримання політики дерегуляції та оптимізації функціонування державного сектору економіки з метою підвищення його ефективності (відповідно до рейтингу Doing Business-2017 Україна посіла 80 місце серед 190 країн; у рейтингу Doing Business-2016, уточненому відповідно до методології, застосованій цього року, Україні належало 81 місце серед 189 країн). Все активніше відбувається поступове відновлення та формування нових міжгалузевих зв'язків в економіці започаткування процесів детінізації на ринку праці внаслідок зниження ЄСВВ той же час слід зазначити, що процес детінізації стримується нерозв'язаними досі проблемами, які негативно позначаються на показниках розвитку економіки країни в цілому.

Протягом січня-вересня 2016 року на майже 1,6 тис. підприємствах, в установах і організаціях усіх форм власності виявлено порушення, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів на загальну суму понад 2,1 млрд. грн., з них при використанні державних ресурсів – на суму майже 1,7 млрд. грн., комунальних ресурсів – на суму 448,4 млн. гривень [2, с. 21].

Багато вітчизняних науковців присвячує свою увагу дослідженням проявів тіньової економіки, серед них: В. Базилевич, О. Барановський, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Єщенко, Я. Жаліло, В. Мандибура, В. Попович, О. Турчинов, А. Чухно та ін. [3-4]. Незважаючи на велику кількість наукових праць з даної проблематики, досі актуальні питання розробки методики оцінки рівня тіньової економіки на підприємстві.

Аналіз існуючих досліджень показав, що методи оцінки рівня тіньової економіки на підприємстві можна поділити на дві групи.

Перша група методів – це прямі методи оцінювання рівня тіньової економіки. Прямі методи засновані на інформації про незадекларований дохід. Виділяють три основні види прямих методів:

1. Метод анкетного опитування.

2. Метод, що базується на невідповідності між величиною доходів, наданих фірмами і домогосподарствами в органи Державної фіскальної служби, і вибірковими перевірками отриманих доходів контролюючими органами.

3. Метод експертних оцінок. Він базується на залученні до оцінки розмірів тіньової економіки експертів-практиків, які оцінюють її рівень на підставі особистого досвіду, який вони отримують, займаючись господарською діяльністю.

Другою групою методів є непрямі методи оцінювання тіньової економіки. Непрямі методи пробують визначити розмір тіньової економіки, вимірюючи «сліди», які вона залишає в офіційній статистиці. Виділяють п'ять основних непрямих методів оцінювання тіньової економіки:

1. Метод розбіжностей (невідповідність між оцінками методами потоку доходів і потоку видатків).

2. Метод щодо показника зайнятості (невідповідність між офіційною величиною зайнятості і фактичною зайнятістю).

3. Метод угод (трансакцій), або операційний метод. Тут приймається припущення, що присутнє постійне співвідношення між обсягом операційного і офіційного доходу. Про ріст масштабів тіньової економіки свідчить збільшення цього співвідношення.

4. Монетарні методи. Основу методів, які входять у цей підхід, становить припущення про те, що при здійсненні угод у тіньовій економіці віддають перевагу готівці, щоб уникнути уваги з боку органів Державної фіскальної служби.

5. Метод фізичного внеску (споживання електроенергії). Методи засновані на тому, що електроенергією не можна запастися про запас, тому значне перевищення темпів спаду реального доходу над темпами спаду споживання електрики свідчить про тіньове споживання електроенергії. До того ж показник споживання електроенергії є одним з надійно вимірюваних показників.

Слід зазначити, що названі методи не дають повної картини, щодо розмірів тіньової діяльності на підприємстві.

Таким чином, тіньова економіка – це об'єктивна складова соціально-економічної системи підприємства, яке ставить за мету отримання максимального прибутку. Тіньова економіка здійснює суттєвий вплив на функціонування підприємства, вона змінює фінансову та економічну динаміку. Тому так важливо здійснювати оцінку рівня тіньової економіки на підприємствах, що надасть можливість скласти об'єктивне уявлення про реальні масштаби економічної діяльності.

Чітко визначити рівень та масштаби тінізації економічної системи наразі неможливо, оскільки відсутніми є загальновизнані методи оцінки тіньової економіки. Однак, наявні методи та методики свідчать, що в цілому у світі зберігається тенденція до зростання загального рівня тіньової економіки та відповідно втрат офіційних доходів країн. Проведений аналіз основних методів вимірювання масштабів тіньової економіки дозволяє нам говорити про те, що вище проаналізовані методи дають можливість кількісної оцінки рівня тіньової

економіки. Однак, як ми з'ясували, кожний із розглянутих методів має як свої переваги, так і недоліки, тобто жоден із них не є універсальним. Тільки застосування сукупності методів, що доповнюють один одного, дозволить одержати достовірну оцінку рівня тіньової економіки. Зазначене, у свою чергу, дозволить сформулювати дієві заходи на підприємстві щодо нейтралізації тіньових процесів.

Література: 1. Зуєва Л. С., Драган О.І. Подолання тіньової економіки — нагальна проблема суспільства України // Економіка. Фінанси. — К.: Право. — 2004. — № 7. — С. 26-30. 2. Тенденції тіньової економіки в Україні у січні-вересні 2016 року [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>. 3. Базилевич В. Методичні оцінки масштабів тіньової економіки / В. Базилевич, І. Мазур // Економіка України. — 2004. — № 8. — С. 36–44. 4. Жаліло Я. А. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. - за редакцією Я. А. Жаліло - К.: НІСД. - 2011. - 31 с.

ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Канд. екон. наук, доц. Маковоз О.С., ст. гр. Ф-6-ФКзср-12-1 Субботенко О.С.
Харківський національний університет внутрішніх справ

У сучасних умовах бюджетної децентралізації в Україні особливою гостротою набувають питання ефективної державної регіональної фінансової політики та забезпечення детінізації економіки. Проблема наявності тіньової економіки є надзвичайно актуальною для української економіки, адже через уникнення та ухилення від сплати податків з'являється надвисокий дефіцит коштів у державному бюджеті, що призводить до урізання соціальних програм, зменшення видатків на потреби суспільства. Формування ефективної конкурентоспроможної економіки неможливе без зниження рівня її тінізації [1, с. 98]. Крім того, наслідками такої тінізації економіки є неспроможність держави та регіонів належним чином виконувати соціальні функції. Негативні наслідки тінізації призводять до непрозорого і несправедливого розподілу національного доходу. Засади місцевого самоврядування напрацьовані багаторічною практикою територіальних громад багатьох країн Західної Європи. Крайній їх досвід знайшов своє узагальнення в Європейській Хартії місцевого самоврядування, ратифікованій Законом України від 15 липня 1997 р. № 452 / 97 - ВР. Фінансові системи, які складають підґрунтя ресурсів органів місцевого самоврядування, мають достатньо диверсифікований і гнучкий характер і повинні забезпечувати можливість приводити наявні ресурси, наскільки це практично можливо, у відповідність до реального зростання вартості виконуваних ними завдань [2].

На необхідності розробки дієвої державної регіональної фінансової політики у забезпеченні детінізації економіки наголошується в усіх нормативних документах, в яких визначаються завдання державної політики у сфері регулювання соціально-економічного розвитку регіонів: Концепції державної регіональної політики, Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», Законі України «Про співробітництво територіальних громад», Програмах діяльності

уряду. Правову основу і конкретні напрямки реалізації державної регіональної фінансової політики становить фінансове законодавство. У ньому повинна бути точно визначена компетенція всіх суб'єктів економічної системи щодо повноважень і відповідальності в фінансовій сфері. Проблема забезпечення виконання територіальною громадою своїх функцій завжди переплітається з питаннями наповнення місцевого бюджету, формування фінансових ресурсів, достатніх для фінансування реалізації програми власного соціально-економічного розвитку. Фінансові ресурси територіальної громади – це сукупність фінансових фондів, що беруть участь у забезпеченні діяльності громади, це сума фінансових ресурсів, представлених коштами місцевого бюджету, фінансових фондів територіальної громади, фінансових ресурсів місцевих суб'єктів господарювання та домогосподарств [3, с. 28].

У структурі фінансової політики, яка загалом характеризується як малоефективна, є недосконаліми: механізм запобігання відмиванню «брудних грошей», оскільки форми і методи фінансового контролю за тіншовими потоками є недостатньо ефективними; нормативно-правова база, яка не передбачає чіткої відповідальності конкретних державних службовців за сприяння функціонуванню тіншових схем; рівень контролю громадськими структурами за тіншовими потоками, який є незначним.

Сьогодні державної регіональної фінансової політики вимагає виконання законодавчих норм і вимог, оскільки існування тіншової економіки насамперед пов'язано із незаконною діяльністю або операціями із цінностями, здійснюваними неофіційно, тобто поза межами законодавчих вимог.

Важливо дотримуватись єдності та узгодженості загальнодержавної та регіональної фінансової політики з урахуванням специфіки розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між економічними суб'єктами щодо детінізації економічних процесів. Необхідна координація та узгодження дій регулюючих суб'єктів, спрямованих на покращення взаємодії між суб'єктами державного регулювання, зокрема, Державною службою фінансового моніторингу України та Міністерством податків і зборів, НБУ, правоохоронними органами щодо виявлення, розслідування фактів легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом за участю страхових компаній і банків.

Формування надійної фінансової бази функціонування первинної ланки адміністративно-територіального устрою держави – територіальної громади повинно здійснюватися з урахуванням кількох принципових положень, а саме:

- затвердження статусу територіальної громади як територіально-адміністративної одиниці, закріплення за громадою меж визначеної цілісної території з включенням до неї земель, лісів, водних об'єктів незалежно від форм власності;

- відповідальність територіальної громади за їх ефективне використання, збереження і розвиток.

24.07.2014 року набув чинності Закон України № 1508-VII «Про співробітництво територіальних громад». Раніше українське законодавство передбачало тільки загальні рамки впровадження міжмуніципального співробітництва. Зокрема, Бюджетний кодекс України передбачав тільки трансферт деяких ресурсів для виконання спільних повноважень органів місцевої влади, але не передбачав ні створення жодних спільних органів управління, а ні конкретних наглядових процедур.

Закон передбачає реалізацію спільних соціальних проектів відповідно до договорів про співпрацю. Соціальні проекти являють собою комплекс заходів, які

здійснюють органи місцевого самоврядування (суб'єкти співробітництва) за рахунок коштів місцевих бюджетів та інших не заборонених законом засобів.

Новим Законом визначено, що співробітництво територіальних громад – це форми відносин на договірних засадах між двома або більше територіальними громадами з метою забезпечення соціально-економічного, культурного розвитку територій, підвищення якості надання послуг населенню на основі спільних інтересів та цілей, ефективного виконання органами місцевого самоврядування визначених законом повноважень.

Зазначений документ регламентує організаційно-правові засади співробітництва територіальних громад; принципи, форми та механізми їх співробітництва; державну підтримку, фінансування та моніторинг співробітництва територіальних громад; підстави та особливості припинення співробітництва [4].

Закон передбачає встановлення організаційно-правових засад співробітництва територіальних громад, та пропонує п'ять можливих форм співпраці:

1) делегування одному із суб'єктів співробітництва іншими суб'єктами співробітництва виконання одного чи кількох завдань з передачею йому відповідних ресурсів;

2) реалізації спільних проектів, що передбачає координацію діяльності суб'єктів співробітництва та акумулювання ними на визначений період ресурсів з метою спільного здійснення відповідних заходів;

3) спільного фінансування (утримання) суб'єктами співробітництва підприємств, установ та організацій комунальної форми власності - інфраструктурних об'єктів;

4) утворення суб'єктами співробітництва спільних комунальних підприємств, установ та організацій - спільних інфраструктурних об'єктів;

5) утворення суб'єктами співробітництва спільного органу управління для спільного виконання визначених законом повноважень.

Також законом визначено механізми такого співробітництва, його фінансування та контролю.

Таким чином державна регіональна фінансова політика у забезпечення детінізації економіки повинна, перш за все, базуватись на принципах довіри, взаємоузгодженості та справедливості між державою та суспільством (регіоном). Ефективна державна регіональна фінансова політика щодо детінізації національної економіки функціонує лише в умовах, коли зацікавлені суб'єкти фінансової політики чітко усвідомлюють кінцеві результати реформ децентралізації бюджетних відносин.

Література: 1. Стратегічні пріоритети детінізації економіки України у системі економічної безпеки: макро та мікро вимір: Монографія / За ред. Черевка О.В. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А. – Черкаси, 2014. – 442 с. 2.

Європейська Хартія місцевого самоврядування: ратифікована законом України від 15 липня 1997 року №452/97-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

3. Фінанси регіону: навчальний посібник [М.А.Коваленко, Т.О.Мацієвич, Г.М.Полевик, Н.В.Радванська ; за ред. проф. Коваленка М.А.]. – Херсон: Олді-плюс, 2010. – 311 с. 4. Закон

України «Про співробітництво територіальних громад» від 23.04.2014 р. No 4756 [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОСИСТЕМНОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Канд. экон. наук Матвеев С.П.

*Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета.*

Вопрос сохранения окружающей природной среды продолжает оставаться важнейшим при разработке стратегии стабильного экономического развития, обеспечения устойчивого роста производительных сил. Для его решения необходимо определить концептуальную основу комплексного анализа эколого-экономических связей в общественном производстве.

В качестве обобщающей концепции развития экономических отношений в системе «общество – природа» в настоящее время может быть использована теория экосистемного подхода к функционированию общественного хозяйства. По нашему мнению, именно эта теория даёт возможность учитывать взаимозависимости в проявлении действия экономических и экологических законов на различных уровнях. Экосистемный подход может стать основой для разработки принципиальных экономических мер, стимулирующих деятельность по охране природы.

Экосистемный подход в хозяйственной деятельности воплощает комплексный характер анализа природопользования. Он позволяет рассматривать как единое целое деятельность по планированию, исследованию и охране природных ресурсов с учётом возможностей поддержания устойчивого состояния не только каждого из этих ресурсов, но и окружающей среды в целом.

В основе концепции экосистем лежит мысль о том, что все элементы окружающей среды находятся в крайне сложных взаимосвязях, проявляя способность приспосабливаться друг к другу, образуя долговременные устойчивые экосистемы. По существу, системный подход означает изучение этих систем изнутри, понимание их закономерностей и обеспечения стабильного функционирования. Хотя эта идея не является новой, до настоящего времени не предпринималось попыток применять эти концептуальные положения на ранних этапах планирования охраны природы и размещения производственных объектов. Данная концепция получила признание только тогда, когда были осознаны пространственные пределы и взаимосвязи всех компонентов окружающей среды. Необходимость перехода к эффективному управлению экосистемами изнутри всё полнее осознаётся в области хозяйственной деятельности.

Определение статуса экосистемного подхода к хозяйственной деятельности является сложной задачей, требующей разработки конкретных критериев и нормативов оценки экохозяйственной деятельности.

Экосистему обычно рассматривают как единицу природного пространства, в рамках которого, влияя друг на друга, взаимодействуют живые организмы и неживая среда. Функционирование устойчивых экосистем обеспечивается их способностью достигать сбалансированности внутренних потоков энергии и веществ. Внутри экосистемы все части взаимозависимы и фактически ничто не расходуется бесполезно.

К основным характеристикам экосистемы следует отнести глобальную пространственно-временную динамику состояний, целостность, общую ресурсную базу, способность к эволюции, устойчивость и способность

приспосабливаться (до определенного предела) к изменениям условий окружающей среды. Параметры экосистемы, как правило, определяются взаимодействием ее компонентов. Внешний фактор, воздействующий на один из компонентов экосистемы, вызывает реакцию других компонентов и может нарушить равновесие всей системы. Степень нарушения (обратимого или необратимого) определяется устойчивостью компонентов. В этой связи важно отметить, что практически каждый элемент любой экосистемы в настоящее время используется человеком в экономических и социальных целях. С точки зрения потребления компонентов каждый из них следует рассматривать в качестве экологического ресурса. В целом под экологическими ресурсами следует понимать совокупность средообразующих компонентов, обеспечивающую экологическое равновесие. Человек не просто использует, но часто чрезмерно эксплуатирует экологические ресурсы и злоупотребляет ими. Это приводит к отрицательным последствиям для всей экосистемы или определённой её части.

Экосистемный подход к хозяйственной деятельности предполагает разработку комплекса мер политики и методов управления, устанавливающих взаимосвязи между человеком и экосистемами, частью которых он является, вместо отношения между человеком и внешними ресурсами или «средами», с которыми он взаимодействует. Наиболее характерными особенностями этого подхода являются интеграция знаний о системе, целостное рассмотрение проблем (установление взаимоотношений между системами на различных уровнях интегрирования) и ориентация на конкретные экономические меры: предупредительные, профилактические, компенсационные и др.

По существу экосистемный подход является средством поддержания устойчивого социально-экономического развития. Экономическое значение отдельно взятого экологического ресурса, в частности его ценность для развития национального хозяйства передают этому аспекту гораздо больший вес при выборе решений в хозяйственной практике, чем функции этого ресурса только в обеспечении экологического равновесия. Экосистемный подход к рациональному использованию экологического ресурса может так же способствовать сохранению и устойчивому развитию ресурса и тем самым способствовать удовлетворению потребностей в нём в ближайшей и далёкой перспективе.

Для внедрения экосистемного подхода в хозяйственную политику и стратегию экономического развития необходимо применять межотраслевые процедуры выбора и согласования решений о будущем использовании экологического ресурса с учётом как потребности в нём отдельных сфер производства, так и требований экологии; учитывать в планировании и при оценке воздействия более широкие временные рамки, чем это имеет место в существующей практике; добиваться рационального использования возобновляемых природных ресурсов в соответствии с принципом обеспечения устойчивой отдачи; создавать благоприятные условия для восстановления экосистем, деградировавших в результате хозяйственной деятельности; предупреждать и вести борьбу с загрязнением (прежде всего в его источнике); согласовывать применяемые методы и подходы; распространять оперативную информацию среди природоохранных и административных органов, а так же обеспечивать участие общественности в планировании и реализации мер по природоохране.

В основе природоохранных деятельности должен находиться комплексный подход к системе экологических ресурсов, направленный на оптимальную координацию социально-экономических потребностей и

функционирование природных систем, основанный на реально существующей технической инфраструктуре и нормативно-правовой базе. Примером такого чёткого изложения руководящих принципов могут служить Нидерланды, где в основу природохозяйственной деятельности положен комплексный подход к системе экологических ресурсов.

Во многих отношениях широкое распространение экосистемного подхода в природопользовании обеспечивается в процессе децентрализации делегированием властных управленческих функций местным государственным органом и органом местного самоуправления. Поскольку это даёт возможность организовать планирование конкретной деятельности по многофункциональному использованию ресурсов территориальных природных комплексов.

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПРОЕКТНИХ РОБІТ

Канд. екон. наук, доц. Машопина Т.В.

Український державний університет залізничного транспорту

Провівши системний аналіз стану справ у будівельній галузі, зокрема проектуванні, як важливому напрямку економічної роботи, слід зазначити, що заходи з удосконалення кошторисного нормування і ціноутворення, які приймалися останніми роками, не дали відчутних результатів у формуванні механізму і методів визначення кошторисної вартості і цін на проектну продукцію. Формування вартості проектування носить стохастичний характер, обумовлений сумісною дією взаємозалежних чинників.

Аналіз сучасних методів розрахунку вартості проектних робіт свідчить про відсутність належного економічного науково-обґрунтованого підходу до визначення показників продуктивності праці, що в свою чергу, викликає суперечність між вартістю проектно-вишукувальних робіт та їх трудомісткістю.

Погляд на механізм формування вартості і цін у будівництві не обмежується теоретичним аспектом, а має серйозні практичні наслідки. Якщо ціни на будівництво об'єктів визначаються на індивідуальній основі, то їх уточнення в ході робочого проектування і будівництва є одним із способів врахувати реальні в часі умови виробництва робіт і тому є виправданими. Тим самим підводиться теоретична база під тезу про кошторис до робочих креслень як ціну на проектну продукцію і в завуальованій формі обґрунтовується «законність» розбіжності між первинною і остаточною кошторисною вартістю будівництва.

Система цін у проектуванні характеризується специфічними рисами, що відображають техніко-економічні обґрунтованості цього початкового етапу будівництва. До вказаних особливостей належить капіталоємність будівельної продукції, її закріпленість і використання в тих місцях, де вона створюється; високий рівень металоємності будівельного виробництва, відносно велика тривалість виробничого циклу; використання при створенні проектною документації значної номенклатури матеріалів, виробів, конструкцій і устаткування; постійна дія атмосферно-кліматичних чинників в умовах цілорічного ведення будівельно-монтажних робіт на відкритому повітрі й великих площах, що враховується при проектуванні, а також багатьох ускладнюючих факторів (сейсмічність, складні інженерно-геологічні умови).

Ціни повинні сприяти створенню економічних передумов для рентабельної роботи як окремої галузі, так і в масштабах держави. Прогресивні форми і методи організації проектно-стадій, досягнення в типовому проектуванні, транспортні схеми у складі кошторисних цін повинні бути і реальними, і економічними, що враховують структуру раціонально складених зв'язків будівництва з галузями промисловості.

Проектні роботи – змістовна частина вартості будівництва і вартості будівельної продукції в цілому. Процес починається на стадії формування вартості проектних робіт. Вагоме значення в питаннях вдосконалення проектів має обґрунтоване визначення трудомісткості проектних робіт. Нові технологічні процеси, винаходи, удосконалення впроваджуються у виробництво саме тоді, коли знаходять застосування в проектах.

Можливість коригування кошторисної вартості практично протягом всього інвестиційного циклу призводить до того, що ціна недостатньо використовується як важливий елемент механізму контролю за обґрунтуванням витрат труда.

Тривалість проектних робіт та їх вартість повинна визначатись на основі їх трудомісткості за умови скорочення часу на розгляд і затвердження проектів і збільшивши час, що витрачається безпосередньо на проектування.

В зв'язку з цим, метою даних економічних міркувань є дефініція ролі, місця та відповідності витрат труда на розроблення проектно-кошторисної документації, визначення її вартості для вибору і обґрунтування шляхів оптимізації планування та управління діяльністю проектних організацій.

Теорія – сукупність закономірностей у конкретному напрямі дослідження, у нашому випадку – трудомісткість проектних робіт.

Неможливо розглядати витрати труда на проектні роботи, як і кошторис на проектування, у відриві від всього комплексу витрат на виробництво конкретної проектно-кошторисної продукції і будівельної продукції в цілому.

Трудомісткість проектно-кошторисної продукції пропонується розглядати, як:

$$T_{np.p.} = \sum_1^n T_{np} + \sum_1^n T_{d.n.} \quad (1)$$

де $T_{np.p.}$ – трудомісткість проектних робіт;

T_{np} – трудомісткість робіт проектувальників на n -ій стадії розроблення проектно-кошторисної документації;

$T_{d.n.}$ – трудомісткість робіт допоміжних підрозділів на n -ій стадії розроблення проектно-кошторисної документації.

Трудомісткість стадії проектування складається з часток витрат праці учасників інвестиційного процесу.

$$T_n = T_z + T_{v.p} + T_{np.p} + T_{cm} + T_e, \quad (2)$$

де T_n – трудомісткість стадії проектування;

T_z – трудомісткість робіт замовника;

$T_{v.p}$ – трудомісткість вишукувальних робіт;

$T_{np.p}$ – трудомісткість проектних робіт;

T_{cm} – трудомісткість робіт зі стандартизації;

T_e – трудомісткість робіт експертизи.

На трудомісткість проектних робіт впливає велика кількість різноманітних чинників, головними з яких є вплив всіх напрямів науково-технічного прогресу.

Визначення трудомісткості можливе лише за умови виявлення цих чинників і вимірювання ступеня їх впливу

Розглянуті складові трудомісткості проектних робіт представлені не взагалі, а конкретизовані на предмет їх складових факторів з метою повної адаптації до сучасних вимог на шляху до євроінтеграції.

Література: 1. ДСТУ Д.1.1.-7:2013. Правила визначення вартості проектно-вишукувальних робіт для будівництва, що здійснюється на території України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dbn.at.ua/_ld/10/1087_DSTU_D_1.1-7.pdf 2. Беркута, А.В. Система реформування ціноутворення у будівництві України [Текст]: автореф. дис. канд. економ. наук / А.В. Беркута; [Київський національний університет будівництва та архітектури] – К., 2002. – 20 с. 3. Машошина Т.В. Смета. Проектирование. Строительство [Текст] монографія /Т.В. Машошина.-К.-Центр учбової літератури.-2013.-136 с. 4. Шульга, С. Определение стоимости разработки проектно-сметной документации. Механизм ценообразования [Текст] / С. Шульга // Строительный учёт. – 2007. – № 4. – С. 100-104.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ

Канд. екон. наук, доц. Мігай Н.Б.

Первомайський політехнічний інститут

Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова

В сучасних умовах головним пріоритетом соціально-економічного розвитку регіонів України є забезпечення якісних стандартів життя та створення сприятливих передумов формування та розвитку трудового потенціалу. Динамічний механізм формування та розвитку трудового потенціалу регіону є не тільки запорукою національної безпеки, а й основою конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості національної економіки в цілому.

Трудовий потенціал регіону охоплює соціальні, демографічні та духовні можливості працездатного населення, які за сприятливих умов та ефективному використанні дозволяють забезпечити певні конкурентні переваги та стійке соціально-економічне становище регіону [2]. Його характеризують як сукупність робочої сили та сукупну суспільну здатність населення регіону до праці на основі єдності їх кількісної та якісної характеристик. З кількісної сторони трудовий потенціал визначається чисельністю населення у працездатному віці, а з якісної – статевовіковою структурою, рівнем освіти, професійними вміннями та мобільністю [1].

Особливої актуальності сьогодні набуває проблема забезпечення відповідності рівня розвитку трудового потенціалу сучасним вимогам економічного розвитку. Дослідження трудового потенціалу має носити комплексний характер і потребує врахування всіх сторін його функціонування, а також факторів, що впливають на його формування та відтворення.

У науковій літературі проблемі дослідження факторів впливу на трудовий потенціал приділено досить багато уваги та існують різні класифікації, які включають ряд класифікаційних ознак [3]. Проте більшість вчених як вітчизняних, так і закордонних сходяться на тому, що основні фактори впливу на трудовий потенціал регіону - зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори безпосередньо не залежать від дій регіональних та місцевих органів влади, а мають загальноекономічний характер. До них зокрема можна віднести: систему економічних відносин між учасниками виробничого

процесу; соціальну та податкову політику по відношенню до економічно активних верств населення; рівень розвитку виробництва, праці та управління на підприємствах; відповідність якісних характеристик трудового потенціалу вимогам виробництва; технічну оснащеність праці та економічні умови; загальний інвестиційно-інноваційний клімат в країні та інші.

Внутрішні (регіональні) фактори впливу на трудовий потенціал регіону визначають стратегію його соціально-економічного розвитку:

конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість регіону (технічна оснащеність праці, кількість підприємств, що впроваджують інновації, стан транспортних комунікацій та наявність і розвиток інфраструктури); показники відтворення населення, статевовікова структура, рівень охорони здоров'я; рівень розвитку трудових ресурсів (кваліфікаційні та якісні характеристики, мобільність робочої сили, рівень зайнятості та безробіття); природно-кліматичні умови, географічне розташування, ступінь доступу до стратегічних ресурсів; рівень безпеки регіону; культурні, історичні та етнічні особливості населення, віросповідання, спосіб життя тощо.

Останнім часом у зв'язку з ускладненням структури виробництва та поєднанням в ній різних якісних параметрів спостерігається вивчення ще й таких факторів, як рівень виробництва та його взаємозв'язок із якісними характеристиками трудового потенціалу.

Найбільш важливим, на нашу думку є виокремлення факторів, що мають негативний та позитивний вплив на розвиток трудового потенціалу. Їх докладне вивчення надасть можливість забезпечити відтворення та ефективне використання трудового потенціалу в трудонадлишкових та депресивних регіонах України.

До факторів позитивного впливу пропонуємо віднести: здійснення процесів децентралізації; якісне реформування системи освіти; можливості розвитку екологічного виробництва на сільських територіях та створення додаткових робочих місць.

Фактори, що негативно впливають на розвиток трудового потенціалу: спад виробництва та зменшення кількості робочих місць в економіці; значний рівень зносу основних фондів більшості підприємств; низька інноваційна активність; низький рівень оплати праці та значна диференціація доходів населення; складнощі із працевлаштуванням певних категорій населення (жінки, молодь, яка не має досвіду роботи, люди похилого віку, інваліди); міграційні процеси за межі регіону чи країни; нерівність між чисельністю трудових ресурсів регіону та кількістю робочих місць.

Як бачимо ситуація в нашій країні є такою, що вплив негативних факторів на розвиток трудового потенціалу є більш потужним. Тому, головним завданням державної політики формування та розвитку трудового потенціалу на регіональному рівні є створення такого механізму, який забезпечить ефективне відтворення трудового потенціалу та сформує підґрунтя для підтримання конкурентних переваг. Зазначений механізм повинен являти собою динамічну модель як послідовність процесів забезпечення, розвитку та реалізації, що формують цикл і дозволяють нарощувати трудовий потенціал із конкурентними перевагами, а також враховувати особливості розвитку трудового потенціалу в певному регіоні.

Література: 1. Гаранина, М.П. Актуальность исследований в области управления развитием трудового потенциала / М.П. Гаранина //Наука. Бизнес.

Образование: материалы Всерос. науч.-практ. конф. –Самара, 2005. - С. 161-162.
2. Грiшнова О.А. Економiка працi та соцiально-трудоу вiдносини: Пiдручник. —
К.: Знання, 2006. — 559 с. 3. Фiльштейн Л. М., Багрова I. В., Малаховський Ю. В.
та iн. Використання трудового потенцiалу на рiгiональному рiвнi: монографiя / Л.
М. Фiльштейн; Ю. В. Малаховський, Л.М. Багрова. - Кiровоград. нац. техн. ун-т. -
Кiровоград : КОД, 2010. -495 с.

РОЗВИТОК ЕКОНОМIЧНОГО МЕХАНIЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ МОРСЬКОГО ПОРТОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Д-р екон. наук, доц. Мiнакова С.М.

Одеський нацiональний морський унiверситет

Канд. екон. наук, доц. Мiнаков В.М.

Одеська державна академiя будiвництва та архiтектури

Сучаснi морськi портовi комплекси являють собою високоактивнi комерцiйнi, промисловi та транспортнi центри, якi грають ключову роль в нацiональнiм господарствi. Увесь мiжнародний досвiд свiдчить про те, що стiйкий iх розвиток не може бути досягнутий в результатi поодиноких дiй. Тобто потрібен комплексний, виважений, науково-обгрунтований пiдхiд.

На думку багатьох вчених, саме складний i багатогранний прояв внутрiшньогосподарських економiчних вiдносин, що охоплює усi стадiї виробничого процесу, а також вiдносин власностi, багато в чому визначає рiвень ефективностi господарювання в транспортному секторi економiки та розвитку соцiальної сфери. У зв'язку з цим внутрiшньогосподарськi економiчнi вiдносини, що складаються мiж внутрiшньогосподарськими пiдроздiлами та побудованi на взаємному iнтересi, взаємних зобов'язаннях, взаємнiй вiдповiдальностi в процесi спiвпрацi пiдроздiлiв, незалежно вiд сфери iх дiяльностi, нацiленi на забезпечення ефективної виробничо-господарськoї i пiдприємницькoї дiяльностi.

Основними питаннями, що потребують вирiшення в процесi трансформацiї органiзацiйно-економiчної системи пiдприємства, є:

- визначення моделi управлiння власностю пiдприємства i його структурних пiдроздiлiв;
- утворення системи облiку витрат i результатiв роботи;
- управлiння внутрiшньовиробничим цiноутворенням i подiлом результатiв господарювання.

В ходi розпочатого нового етапу перетворень портових комплексiв в Українi особливо важливим стає пошук додаткових резервiв пiдвищення ефективностi господарського механiзму, прийняття кардинальних заходiв по створенню умов для виходу країни з кризової ситуацiї. Вiдшукання же найбільш прийнятних для України методiв оздоровлення економiки в першу чергу приводить до необхідностi звернутися до свiтового досвiду рiшення цих проблем.

Серед цiлого ряду рiзноманiтних факторiв економiчного зростання в умовах збереження стратегiчного потенцiалу, надання можливостi рiвноправної участi українських юридичних i фiзичних осiб у формуванні ринку транспортних послуг i забезпечення вантажопотокiв, найбільш значним ми вважаємо умiлу реалiзацiю пiдприємницького потенцiалу громадян країни, ефективне використання в економiчному механiзми самостiйної господарськoї iнiцiативи

людини, визнання підприємництва незамінною силою господарської динаміки, конкурентоздатності і суспільного процвітання.

Для активізації зусиль у цьому напрямку і більш повного розуміння всього комплексу наявних проблем, насамперед, необхідно зупинитися на теоретичному аспекті цієї проблеми. Основна ж умова можливості існування підприємництва нами вбачається в створенні конкурентного середовища і надання економічної свободи суб'єктам господарювання. Вже таке розуміння суті проблеми дозволяє пояснити важливу особливість розвитку сучасної світової економіки якісними критеріями є:

- перевага приватної власності на засоби виробництва;
- юридична й економічна незалежність у прийнятті рішень;
- спрощена система керування;
- професійна взаємозамінність працівників;
- особиста участь власника в керуванні підприємством;
- ініціативний, пошуковий характер діяльності.

Таким чином, конкуренція на принципах вільного доступу до ринків - це основна умова, за якою працюють ринкові механізми, що генерують цінкові сигнали, породжують стимули, формують ринковий достаток, розмаїтість асортименту і високу якість товарів і послуг.

Економічна ефективність, як результат функціональної та інвестиційної діяльності, формується під впливом зовнішніх умов, менеджменту, раціональності проектних рішень і кон'юнктури ринку. Тому для виробітку механізму прийняття рішень необхідно аналізувати окремі результати виробничої діяльності. До таких результатів відносяться темпи зміни прибутковості, капіталоемкості, трудомісткості, фондівіддачі, безпеки і деякі інші.

Підвищення конкурентоздатності МТП досягається за рахунок зростання ефективності портового виробництва на основі удосконалення технології переробки вантажів, організації обслуговування суден, завдяки підвищенню ділової активності МТП, зокрема маркетингових заходів, спрямованих насамперед на генерацію вантажопотоків (рис 1).

Найважливішим принципом прийняття економічних та інвестиційних рішень є вибір ціни, що забезпечує досягнення основної стратегічної мети портового комплексу. У системі функціонування тарифи ринку транспортних послуг коливаються у визначених межах відповідно до характеру збалансованості вантажопотоків і пропускної здатності портів, тобто пропозиції. В інвестиційному процесі як ціна виступає вартість капіталу, яка регулюється активністю інвестування.

У сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств саме прибуток є головним джерелом розвитку їх можливостей, цілком і одночасно необхідною умовою, джерелом реалізації стратегій. Тому фінансовий стан є найважливішою характеристикою ділової активності та надійності підприємства.

При цьому вантажообіг (за обсягом і структурою) є основним фактором, який впливає на рівень доходів і суму витрат, необхідних для освоєння запропонованих до переробки вантажів і одержання від цього відповідного прибутку. Для максимізації прибутку (в умовах закріплених на державному рівні тарифів на НРР вантажів у МТП) необхідно обґрунтовано скоротити витрати, тобто визначити оптимальну структуру витрат на одиницю вантажу в розрізі номенклатурних позицій.



Рисунок 1 - Схема взаємозв'язку ринкової активності та техніко-економічного рівня МПП

На теперішній час постають проблеми, які пов'язані із побудовою внутрішнього економічного механізму господарювання та зайняття вітчизняними портовими комплексами конкурентних позицій на міжнародному ринку транспортних послуг з урахуванням нових форм ведення портового бізнесу та нових організаційно-правових форм побудови взаємин у межах єдиного портового середовища.

На сьогодні доволі гостро відчувається нестача економічних підходів, обґрунтованої системи заходів щодо формування внутрішніх економічних механізмів побудови господарської системи як окремих підприємств портової сфери, так і механізмів функціонування всього портового комплексу.

Література: 1. Афанасьєва О. К. Сфери ответственности субъектов государственно-частного партнерства в морских портах / О. К. Афанасьєва // Развитие методов управления та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. — Одеса: ОНМУ, 2011. — Вип. 35. — С. 136 — 144. 2. Буркинський Б. В., Котлубай А. М. Транспортная политика в условиях экономического кризиса: итоги реализации и перспективы развития // Тезисы доклада на VI научно-практической конференция «Транспортная стратегия Украины. Опыт развития транспортной инфраструктуры Украины и ближнего зарубежья». — Одеса 21—22 октября 2009. — С. 57 — 59. 3. Буркинський Б. В., Котлубай А. М. Украина в ВТО: проблемы и перспективы развития // Экономика Украины. Киев: Пресса

Украины 2009. — Вип. 10 (567). — С. 76 — 87. 4. История экономических учений / Под ред. Автономова В. и др. — М.: Инфра-М, 2002. — 784 с. — С. 11 — 178. 5. Кнэпп Дж. О "пользе" конкуренции. [Электронный ресурс] — Режим доступа к документу: <http://antikotler.ru/index.php?page=privatizatsiya-britanskih-zhd>.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Канд. екон. наук, доц. Можайкіна Н.В.

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Жорстка конкурентна боротьба на світових ринках з високим ступенем представництва різних суб'єктів господарювання потребує від України пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її регіонів, формування у країні потужного інноваційного та науково-технічного потенціалу, сприятливого бізнес-середовища, що в перспективі дозволить зайняти гідні позиції на міжнародних ринках.

Підвищення конкурентоспроможності регіонів України є важливим завданням на сучасному етапі і стане можливим тільки за умови ефективної економічної політики та якісного удосконалення всіх складових, які формують і визначають її конкурентоспроможність. Досягнення сталого розвитку регіону та модернізація регіональної політики вимагає поглибленого вивчення становлення та розвитку регіональних соціально-економічних систем, які формують основу такого розвитку.

Конкурентоспроможність регіонів посідає центральне місце при розробці регіональної політики урядами багатьох країн та міжнародними організаціями. Вона характеризується міжрегіональними відмінностями за рівнем інноваційного розвитку, надходженнями прямих іноземних інвестицій, розвитком малого та середнього підприємництва, розвитком інфраструктури, наявністю кваліфікованих кадрів, рівнем продуктивності праці та зайнятості.

Політика підтримки регіонального розвитку повинна бути спрямована на активізацію всього ресурсного потенціалу регіонів як основи зміцнення їх конкурентоспроможності. Під конкурентоспроможністю регіону мається на увазі його можливість створювати кращі умови для розвитку, які базуються на здатності суб'єктів регіональних відносин – місцевих органів влади, недержавних організацій, підприємств – спільно формувати і реалізовувати стратегію розвитку, залучати до цього процесу найкращі інтелектуальні, технічні, технологічні та інші ресурси і більш раціонально їх використовувати.

Безумовно кожен регіон намагається максимально використовувати своє положення та ресурси за для підвищення конкурентоспроможності, тобто задіяти усі інституціональні фактори. Вони сприяють розвитку конкурентних переваг регіональних економічних систем. До них можна віднести наступні:

- розроблену інноваційну стратегію (або програму соціально-економічного розвитку регіону, міста зі SWOT-аналізом, сценаріями розвитку, в тому числі і інноваційним, програмними заходами та механізмом реалізації);
- пріоритетні регіональні проекти технологічної та структурної модернізації, що охоплюють національний і міжнародний рівень;

- розвинену інфраструктуру ринку (з банками, страховими організаціями, бізнес-інкубаторами, технопарками і т.д.);
- розвиток інновацій та підприємництва;
- вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що сприятиме інноваційному розвитку регіону і стійкому формуванню, розвитку і реалізації його конкурентних переваг.

Поряд з конкурентними можливостями у кожному регіоні є обмеження і негативні чинники. Вони здатні знизити результативність реалізації сприятливих конкурентних можливостей, а також ускладнити використання соціально-економічного потенціалу в інтересах розвитку ринкових відносин у регіоні. До таких обмежень і негативних чинників можна віднести:

- екстремальні умови виробництва і життєдіяльності населення;
- слабку екологічну вивченість і науково обґрунтовану підготовку території регіону;
- низький рівень виробництва товарів і послуг та недостатній обсяг виробництва продуктів сільського господарства;
- віддаленість від економічно розвинених регіонів країни, відсутність розвинутої транспортної системи;
- низьку якість продукції та послуг, що різко знижують їхню конкурентоспроможність;
- високе економічне напруження, що породжує серйозні обмеження в розміщенні та регіональному розвитку продуктивних сил;
- недостатній розвиток виробничої та соціальної інфраструктури як стримуюча обставина для інвестування і створення нових робочих місць.

Перелічені обмеження і негативні чинники впливають на використання можливостей регіону. Це породжує ситуації, що вимагають еластичних методів управління розвитком регіону. Для досягнення підвищення конкурентоспроможності регіонів необхідно провести реформування системи державного управління та створити нову систему регіонального управління спрямовану, перш за все, на зменшення нерівності регіонального розвитку в Україні. Ефективність нової державної стратегії формування регіональної політики залежить насамперед від:

- наявності закону про регіональний розвиток, розробленого відповідно до європейських принципів;
- домінування інтегрованого підходу замість галузевого до врядування на центральному й регіональному рівнях;
- стабільності інституційних рамок регіонального розвитку;
- наявності розвитку креативної інфраструктури, інформаційної та статистичної систем розвитку територій;
- наявності відповідних економічних інструментів для спрямування та стимулювання регіонального розвитку;
- наявності середньострокової та довгострокової стратегій просторового планування, спрямованих на соціально-економічне зближення та стійкий розвиток;
- наявності законодавчих засад і фінансових стимулів для подальшої децентралізації й делегування повноважень з центрального рівня та злиття місцевих органів влади.

Серед складових підвищення конкурентоспроможності можна виділити також підвищення використання інноваційної інфраструктури. До неї входять: технополіси, технопарки (дослідницькі, технологічні, промислові, аграрні),

інноваційні центри (технологічні, регіональні та галузеві), бізнес-інкубатори (інноваційні та технологічні), спеціальні економічні зони та ін.

Досвід розвинених країн свідчить, що створення відповідних об'єктів інноваційної інфраструктури сприяє удосконаленню галузевої структури виробництва й соціально-економічному розвитку регіонів, широкому впровадженню інновацій у виробництво й підвищенню конкурентоспроможності продукції, застосуванню на рівні регіональної економіки різних нових форм господарювання відповідно до вимог світового ринку, забезпечення ефективного зв'язку науки і бізнесу, підтримці високотехнологічних підприємств, прискореному просуванню інновацій на ринок.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ BSC (BALANCED SCORECARD) НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Канд. екон. наук, доц. Назаренко І.Л.

Український державний університет залізничного транспорту

Сучасний світ, який отримав назву VUCA-світу (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity), характеризується мінливістю, невизначеністю, складністю та багатозначністю умов в усіх сферах. Змінюються умови ведення бізнесу не лише в країнах, які знаходяться у фінансово-економічній та політичній кризі (як Україна), а й у порівняно благополучних та процвітаючих, зокрема посилюються процеси глобалізації; бізнес-середовище як макросистема стає все більш складним.

А як відомо з першого фундаментального закону кібернетики, визначеного У. Ешбі, різноманітність складної системи вимагає управління, яке само володіє деякою різноманітністю. Тобто, із збільшенням складності керованої системи складність керуючого блоку також повинна підвищуватися.

Вищевикладене викликає необхідність пошуку і розробки нових, більш досконалих систем управління підприємствами. Це є актуальним зокрема для інтелектуального підприємництва, невід'ємного елементу економіки знань, формування якого в Україні, на жаль, є вельми повільним.

У пошуках єдиних методологічних підходів до розроблення комплексної системи управління компанією в сучасній теорії стратегічного менеджменту виникло дві основні концепції формування цілей та відповідних показників і систем управління: збалансована система показників (BSC – Balanced Scorecard) й управління вартістю компанії (VBM - Value Based Management).

Концепції BSC та управління вартістю виникли майже одночасно й сьогодні вважаються одними з найпопулярніших концепцій у світі бізнес-інновацій. Перевага BSC полягає, як відмічають українські вчені [1, с. 69], у її цілісності й системності, що дає змогу оцінити компанію з погляду клієнтів та акціонерів, вона не потребує спеціальних знань у сфері фінансів і прикладної економіки. Управління вартістю має іншу перевагу – математичну точність і єдність критеріїв щодо прийняття управлінських рішень [1, с. 67].

Метою даної публікації є окреслення напрямків застосування сучасної концепції управління – BSC – для управління підприємствами інтелектуального підприємництва.

Термін «інтелектуальне підприємництво» (intellectual entrepreneurship) був запропонований американським професором А.Р. Червітцем у 2002 році. Проаналізувавши існуючі визначення цього феномену, ми дійшли висновку, що

«інтелектуальне підприємництво – це особливий тип підприємництва, здійснюваний інтелектуалами, які створюють соціально-орієнтовані складні, високотехнологічні інтелектуальні продукти, з метою не тільки отримання економічної вигоди, а й самореалізації та досягнення духовно-моральних орієнтирів, а також для реалізації цілей щодо розвитку економіки та суспільства (як підвищення матеріального добробуту, так і забезпечення культурного, духовного розвитку тощо)» [2].

Основними характеристиками інтелектуального підприємництва, які відрізняють його від звичайного, вважаємо наступні.

По-перше, те, що здійснювати його можуть тільки інтелектуали – висококваліфіковані фахівці в своїй сфері діяльності.

По-друге, на відміну від звичайного (трудового) підприємництва, метою якого є отримання прибутку, інтелектуальне підприємництво може здійснюватися і без прибутку, задля задоволення потреб автора у самореалізації, визнанні тощо.

По-третє, інтелектуальне підприємництво – це обов'язково втілення виключно інтелектуального продукту, тобто, результату інтелектуальної діяльності.

Інтелектуальне підприємництво має декілька видів:

1) бізнес у науково-технічній сфері: в сфері НДДКР, інжиніринга, розробки програмного забезпечення або високотехнологічний бізнес;

2) бізнес у креативній сфері: створення літературних та музичних творів, рисування, шоу-бізнес та інші види мистецтва, реклама, дизайн;

3) бізнес у сфері управління (консалтинг): управлінські та маркетингові послуги, підбір персоналу, аудит, фінансові послуги і т.п.;

4) бізнес у сфері освіти та підготовки кадрів;

5) бізнес у сфері надання інформаційних послуг (у вигляді звітів, оглядів, баз даних, аналітики, рейтингові агенції і т.п.) [3, с. 20].

Аналіз інтелектуального підприємництва в Україні зробити вкрай важко: спеціальної офіційної статистики не існує, наявні лише статистичні дані з показників інноваційної діяльності, які аналізують усі дослідники відповідної тематики. До підприємств інтелектуального бізнесу в Україні можна віднести підприємства в основному наступних сфер: освіта, професійна наукова та технічна діяльність, інформація та комунікації, фінансова та страхова діяльність.

BSC – це система стратегічного управління й оцінки його ефективності, розроблена Гарвардськими професорами Р.С.Капланом та Д.П.Нортоном у 1990-ті роки, яка переводить місію та загальну стратегію компанії в систему показників, що відображають:

1) оцінку діяльності компанії її клієнтами;

2) фінансові результати діяльності компанії з погляду інтересів акціонерів;

3) ефективність внутрішніх бізнес-процесів компанії, які забезпечують підтримку конкурентних переваг;

4) здатність компанії організувати навчання персоналу та удосконалювати свою діяльність [4].

Збалансована система концепції BSC має багатоплановий характер, охоплює зв'язки між монетарними й немонетарними показниками у різних сферах і напрямках діяльності компанії, що спричинило особливу популярність цієї концепції у практиці менеджменту.

Розуміння і вивчення причинно-наслідкових взаємозв'язків між традиційними (фінансовими показниками) і нефінансовими показниками BSC дає змогу менеджерам спрямувати роботу окремого підрозділу і підприємства

загалом на досягнення визначених цілей і поставлених завдань. Цінність BSC, зазначається в [5], полягає в тому, що: по-перше, для керівників та власників вона є постійним джерелом інформації про ситуацію в компанії; по-друге, акцент на стратегії та зв'язок BSC з усіма основними видами діяльності (поточної та довгострокової) дає змогу концентрувати увагу на головному.

На практиці досить часто виникають труднощі саме під час реалізації стратегії: помітний серйозний розрив між стратегічними цілями і щоденними діями співробітників, між баченням вищого керівництва й ініціативами, що починаються на нижчому рівні управління.

Збалансована система показників ефективно вирішує всі ці проблеми, керуючи такими ключовими процесами, як переведення бачення в стратегії; доведення стратегій до всіх рівнів системи управління; бізнес-планування і розподіл ресурсів; зворотний зв'язок, навчання і поточний моніторинг виконання стратегії.

Чотири проекції Р.С.Каплана та Д.П.Нортон («Фінанси», «Клієнти», «Навчання та кар'єрний ріст», «Внутрішні бізнес-процеси») являють собою організаційну структуру (див. рис. 1).

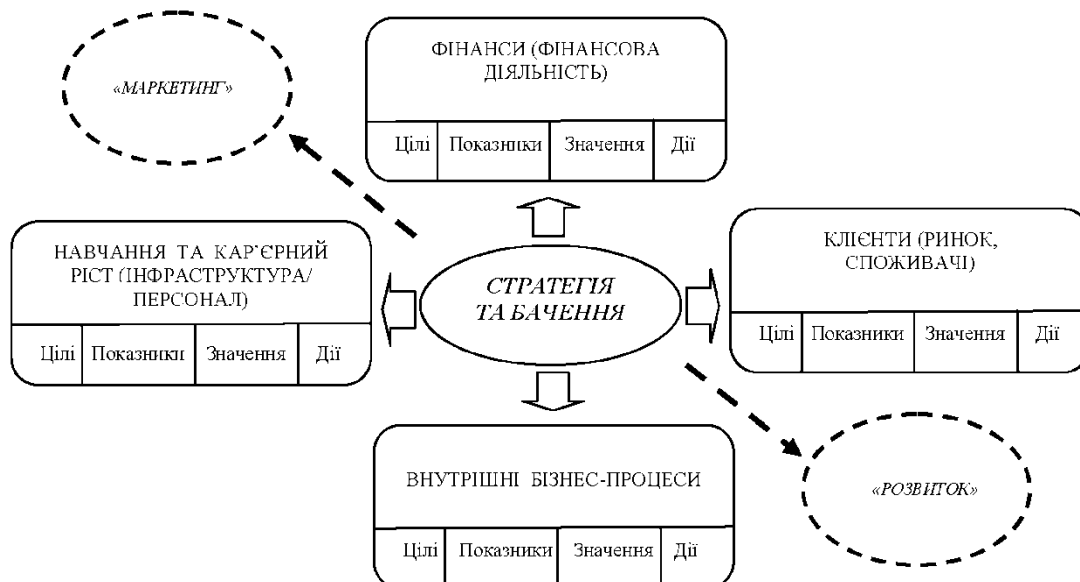


Рисунок 1 - Збалансована система показників [6]

Але чотири проекції - це не догма. В залежності від специфіки конкретного підприємства можливо додати ще декілька проекцій, загалом до десяти (як відмічають самі автори системи BSC).

Вважаємо, що легше впровадити нову концепцію управління в діяльність новоствореного підприємства, ніж вже існуючого, адже немає потреби «ламати» усталену систему, перенавчати працівників тощо. Крім того, працівникам інтелектуального бізнесу - здебільшого молодим працівникам-інтелектуалам легше освоїти нову концепцію управління, ніж менеджерам з великим стажем роботи.

Отже, враховуючи вищевикладене, а також одну з відмінностей інтелектуального підприємництва від звичайного (наявність у меті не тільки отримання прибутку, а й задоволення потреби автора (авторів) інтелектуального продукту у самореалізації, визнанні тощо), пропонуємо додати до вже існуючих чотирьох проекцій BSC проекції «зовнішнє середовище» та «ступінь задоволення потреби авторів у самореалізації». Для них необхідно буде обрати або розробити

певні показники. Наголошуємо, це пропозиції для новоствореного малого інтелектуального підприємства, а не для вже існуючого середнього або великого (наприклад, науково-дослідницького інституту).

Література: 1. Чумаченко М.Г., Панков В.А. Управління вартістю компанії на основі ціннісного підходу // Фінанси України. – 2004. - №2. – С.66 – 79. 2. Назаренко І.Л. Інтелектуальне підприємництво як напрямок формування економіки знань в Україні [Текст]/ І.Л. Назаренко // Тренди та інновації в сучасній економіці: Колективна монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. О.С. Іванілова. – Харків: ХНУБА, 2015. – 228 с. – С. 176 – 189. 3. Ахтямов М. К. Концепция интеллектуального обеспечения инновационного развития предпринимательства: автореф. дис... д-ра. экон. наук / М.К. Ахтямов; Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. - С.-Пб., 2010. - 44 с., 4. Kaplan R.S., Atkinson A.A. Advanced Management Accounting. 3-rd ed. – Upper Saddle Rivers new Jersey: Prentice Hall. – 1998. – P. 368 – 379. 5. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций / Нивен Пол Р.; пер с англ.; под ред. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336с. 6. Мельник Ю. М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / Ю. М. Мельник, О. С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2011. - № 1. - С.192-203.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Ст. Нейман В.Ю., доц. Опікунова Н.В.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Однією з провідних галузей економіки є промисловість, здатна забезпечити: зростання національного багатства та продуктивного капіталу, розширене відтворення валового внутрішнього продукту, сприятливі умови для економічного та соціального розвитку суспільства[5].

Промислово-виробничий потенціал України є одним з фундаментальних системних елементів національної економічної системи та суспільства загалом.

Основними передумовами успішного розвитку промислового потенціалу України належать: вигідне географічне положення, розвинута транспортна мережа, масштабна виробнича база, висококваліфіковані кадри з високим рівнем освіти і практичним досвідом роботи, наявність інвестиційної спроможності галузей промислового комплексу, можливість застосування на промислових підприємствах високих технологій[6].

Внесок промислового комплексу в економіку, досягнення Україною рівня технологічно розвинутих країн, наближення якості життя до європейських стандартів визначає ведучу роль і місце промисловості в забезпеченні важливих стратегічних інтересів держави[3].

Метою державного регулювання розвитку промисловості є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави[2]. Це передбачає реалізацію завдань щодо активізації трансформаційно-інституціональної та інноваційно-інвестиційної діяльності промисловості з

позитивним впливом на її обсяги і структуру виробництва, прискорення інтеграції промислового комплексу у світове виробництво.

У схваленій урядом Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості[2] визначено варіант вирішення завдань через цільовий вплив держави на трансформаційні процеси і забезпечення найбільш сприятливих умов для виходу на якісно новий рівень промисловості за масштабністю, інституціональними можливостями, конкурентоспроможністю, інновативністю, ефективністю, соціальною спрямованістю та екологічною безпекою[1].

Так, за думкою фахівців [3,4] напрямами для створення сприятливих умов розвитку промислового виробництва можуть бути[1]:

- запровадження ефективних механізмів координації і взаємодії держави, регіонів, бізнесу і суспільства при формуванні та реалізації промислової політики;
- подальше проведення інституційних перетворень у промисловості; формування нової системи прискореного інноваційного розвитку промисловості;
- удосконалення структури промислового виробництва та здійснення його технологічного переоснащення; вдосконалення інвестиційної політики;
- розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків в умовах кризи ;
- покращення макроекономічних умов діяльності промисловості; розвиток людського потенціалу в промисловості;
- активізація регіональної промислової політики; стимулювання соціальної спрямованості промислового бізнесу;
- забезпечення екологічної безпеки.

Саме ці напрями повинні стати стратегічними напрямами в розвитку діяльності промислових підприємств.

Література: 1.Офіційний сайт законодавства України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://rada.gov.ua/ru> 2.Жаліло, Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. - К.: НІСД, 2009. - 336 с. 3.Зінчухов С.В. Аналіз сучасного стану промисловості України // Держава та регіони. - 2009. - №3 - С. 116-121. 4.Качан Є.П. Розміщення продуктивних сил України: Підручник. / За ред. Є.П. Качана. - К.: Юридична книга, 2001. - 552 с. 5.Олешко А.А. Особливості реалізації державної промислової політики України в кризових умовах // А. А. Олешко // Інвестиції: практика та досвід. - 2010. - №6 - С. 31-34. 6.Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017. // Економіка України. - 2010. - №11. - С. 4-20.

СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Канд. екон. наук, доц. Овчаренко О.М.

Полтавський університет економіки і торгівлі

В управлінській діяльності розв'язання конфліктів має актуальне значення. Серйозні розбіжності, гострі суперечки, які іноді виникають на підприємствах можуть принести чималий збиток. Тому будь-який керівник зацікавлений в тому, щоб конфлікт, що виник був якнайшвидше подоланий (вирішений, попереджений або припинений), отже потребує управління.

Управління конфліктом може бути досягнуто як зусиллями самих опонентів (односторонніми, скоординованими або спільними), так і за активної участі третьої сторони (самого керівника або посередника (медіатора).

Успішне розв'язання конфліктних ситуацій можливе з допомогою розробки тактик та стратегій, що враховують усі аспекти конфлікту як соціально-психологічного явища.

В. Бойко та О. Ковальов [1] виділяють такі тактики:

1. Розв'язання конфлікту на основі його сутності та змісту. Насамперед треба реально встановити не тільки безпосередній привід конфліктного зіткнення, а й його причину, що часто не усвідомлюється учасниками конфлікту.

Далі треба визначити зону поширення конфлікту (та проблеми, які він зачіпає), виявити реальні мотиви, що зумовили його виникнення. Розв'язання конфлікту можливе тільки при з'ясуванні реальних причин.

2. Розв'язання конфлікту з урахуванням його цілей. Нерідко протиставлення цілей зумовлене не їхнім реальним змістом, а недостатнім порозумінням, домінуванням емоційних станів, зниженням пізнавального компонента, різними позиціями, які відстоюють конфліктуючі сторони. Насправді цілі можуть бути спільними, у цьому разі необхідно виявити та усвідомити розбіжності в їх розумінні. У будь-якому випадку треба відмежувати цілі, що пов'язані з міжособистісною взаємодією (особисті домагання, стилі поведінки), від цілей соціальної взаємодії (вирішення виробничих завдань, виконання функціональних обов'язків, визначення стратегій управління підприємства). В першому випадку менеджер відноситься до людини як до особистості, в другому — як до виконавця певних соціальних функцій. А це визначає стратегію розв'язання конфлікту.

3. Розв'язання конфлікту з урахуванням його функцій. Учасників конфлікту треба переконати в тому, що стосунки між ними можна владнати шляхом обміну думками, уточнення позицій тощо.

4. Розв'язання конфлікту з урахуванням емоційно-пізнавального стану учасників полягає в тому, щоб показати негативний вплив емоційного напруження на учасників конфлікту.

5. Розв'язання конфлікту з урахуванням властивостей його учасників. Конфлікти нерідко виникають унаслідок невмілих дій керівника, неадекватного стилю його діяльності, психологічної некомпетентності. Причинами конфліктних ситуацій можуть слугувати специфічні риси характеру, особистісні властивості членів групи.

6. Розв'язання конфлікту з урахуванням його можливих наслідків. Знання про можливі варіанти та наслідки завершення конфліктів допомагають вибрати найкращі засоби впливу на конфліктуючі сторони.

7. Розв'язання конфлікту з урахуванням етики стосунків конфліктуючих сторін. Будь-який конфлікт має розв'язуватися відповідно до етичних норм.

Таким чином, існують різні тактики подолання конфліктів, та всі вони мають на меті відновлення взаєморозуміння між опонентами та досягнення максимально вигідного для обох сторін результату.

Ю.Л. Трофімов стверджує, що динаміка конфлікту значною мірою визначається тим, яка стратегія поведінки в конфліктній ситуації раніше сформулась у його учасників. Ця стратегія визначається двома параметрами: 1) наступальність, 2) кооперативність [2, с. 239]. Перший — це наполегливість у реалізації власних інтересів, другий — здатність враховувати інтереси іншого. Сполучення цих параметрів дає такі тактики поведінки:

а) співробітництво (висока наступальність і висока кооперативність) — дії спрямовані на пошук рішення, що задовольняє обидві сторони, спільне обговорення розбіжностей;

б) протиборотство (висока наступальність і слабка кооперативність) — прагнення наполягти на своєму шляхом відкритої боротьби, застосування примусу та інших засобів тиску;

в) поступливість (слабка наступальність і висока кооперативність) — орієнтованість на повне задоволення вимог партнера;

г) уникнення (слабка наступальність і слабка кооперативність) — прагнення вийти з ситуації, не поступаючись, але й не наполягаючи на своєму, утримуючись від суперечок, від викладення своєї позиції, уникаючи відповідальності за прийняте рішення;

д) компроміс (середні значення наступальності і кооперативності) — прагнення врегулювати розбіжності, поступаючись у чомусь в обмін на поступки іншої сторони, прийняття «середніх» рішень, що задовольняють обидві сторони повною мірою [2, с. 239].

На нашу думку, кожна з стратегій вирішення конфліктних ситуацій є найбільш ефективною в певних умовах. Тому менеджеру важливо правильно оцінити свої можливості, особисті властивості (свої сильні і слабкі сторони, стан і настрої), а також правильно оцінити можливі реакції, стан і особливості всіх учасників конфлікту. Розглянемо їх більш детально.

1. Перебудова власної поведінки менеджерів із урахуванням позицій підлеглих. Така стратегія найбільш ефективна за наступних обставин:

коли найголовнішою є проблема не вирішення конфлікту по суті, а збереження або встановлення спокою і стабільності у колективі;

коли предмет і наслідки конфлікту більш важливі для підлеглих, ніж для менеджера, і потрібно задовольнити їхні вимоги задля поліпшення психологічного клімату співробітництва і взаєморозуміння;

коли психологічний клімат у колективі не дуже сприятливий і існує можливість виникнення більш складних проблемних ситуацій порівняно з тією, яка розглядається в даний момент, доцільно зміцнити на даному етапі взаємну довіру і бажання прислухатись один до одного;

коли доречно надати можливість підлеглим діяти на власний розсуд з тим, щоб вони набули вміння і навичок, і винести уроки з власних помилок;

коли необхідно визнати власні помилки або за якихось причин важко відстоювати точку зору;

коли є необхідність формувати особливі умови для того, щоб думка керівника була сприйнята колективом з розумінням, а також для того, щоб у менеджера була можливість глибше вивчити конфліктну ситуацію.

2. Авторитаризм, утвердження дії менеджера у розв'язанні конфлікту. Цю стратегію можна використовувати:

коли ситуація потребує швидких і рішучих дій для упередження непередбачених ситуацій;

коли вирішення стосується глобальних проблем, пов'язаних з поліпшенням ефективності діяльності підприємства;

коли менеджер цілком впевнений у своїй правоті і прогнозує наслідки своїх дій;

якщо за складом характеру співробітники віддають перевагу авторитарному стилю керівництва, вони нерішучі, безініціативні тощо.

3. Ігнорування або відкладення вирішення конфлікту пропонуємо

застосовувати за таких обставин:

якщо причина непорозуміння незначна, тривіальна і не має значення порівняно з більш важливими завданнями;

коли необхідно знайти зв'язки між працівниками і створенням умов для об'єктивного оцінювання ситуації;

якщо предмет конфлікту не має відношення до справи, відволікає від загальних завдань і при цьому є симптомом інших, більш складних проблем;

коли склалася ситуація, за якої підлеглим краще самим урегулювати конфлікт;

коли замість негативного прийняття рішення необхідне більш серйозне вивчення ситуації на здобуття додаткової інформації про наявний конфлікт;

коли у менеджера виникає сумнів щодо необхідності розглядання проблеми в даний момент у зв'язку з можливістю загострення несприятливої обстановки в колективі (розлад, відчуженість, непримиренність між співробітниками).

4. Стратегія компромісу доцільно застосовувати для вирішення конфліктних ситуацій, які затягнулися та коли:

аргументи «за» і «проти» позицій опонентів однаково переконливі (або непереконливі);

необхідно терміново вирішити проблему при дефіциті часу;

виникає необхідність тимчасово врегулювати складну проблему;

якщо співробітництво неможливе, а вольове приведення в життя своєї думки не приведе до бажаного результату.

5. Співробітництво у розв'язанні конфліктних ситуацій доцільно застосовувати за умов:

якщо основною метою обговорення двох сторін є придбання спільного досвіду роботи, взаємне отримання і забезпечення інформацією;

коли при пошуку загального рішення підхід до проблеми обох сторін надто важливий для кожного, щоб їм пожертвувати заради досягнення компромісу;

якщо треба залучити особисто співробітників до роботи, ділового спілкування і згуртувати групу;

якщо необхідно поєднати точки зору і зблизити позиції співробітників, які мають різні підходи до вирішення проблеми, для вироблення оптимального рішення;

коли треба подолати негативні емоції та установки, що існують у колективі і заважають спільній діяльності.

Таким чином, кожна стратегія та тактика ефективна тільки за певних умов, усе залежить від ситуації розвитку конфлікту. Сучасним менеджерам необхідно вміти адекватно використовувати кожен із них і робити свідомий вибір, враховуючи конкретні обставини, які склалися на підприємстві.

Література: 1. Бойко В. В. Конфликты в трудовом коллективе и пути их разрешения / В. В. Бойко, А. Г. Ковалев // Психологический журнал. – 1983. – №3. – С. 51–60. 2. Психологія [Текст]: підруч. для студ. вищ. навч. закл. освіти / Ю. Л. Трофімов, В. В. Рибалка, П. А. Гончарук та ін.; за ред. Ю. Л. - К. : Либідь, 2000. – 558 с.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Канд. екон. наук, доц. Орлик О.В.
Одеський національний економічний університет

Управління фінансовою безпекою органічно входить в загальну систему управління безпекою підприємства і являє собою найважливішу його функціональну ланку, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері діяльності підприємства.

Фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки, об'єднуючи характеристики як економічної безпеки, так і фінансів підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства [1, с. 30]. Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливість забезпечувати інші складові економічної безпеки, а зміни в будь-якій сфері підприємства в кінцевому результаті відображаються на його фінансовій безпеці.

Забезпечення фінансової безпеки означає захист фінансово-економічних інтересів підприємства, безперервний процес активного поповнення фінансових ресурсів, відповідно до взятих зобов'язань по відношенню до держави та партнерів з випуску конкурентоспроможної продукції, забезпечення доходів, необхідних для розвитку підприємства і збільшення бюджету підприємства.

Згідно з [2, с. 15-16] сутнісні характеристики фінансової безпеки підприємства полягають у тому, що вона:

- є одним з основних елементів економічної безпеки підприємства;
- може бути охарактеризована за допомогою системи кількісних і якісних показників;
- її показники повинні мати порогові значення, за якими можна судити про ступінь фінансової безпеки підприємства;
- повинна забезпечувати розвиток і стійкість підприємства, захищеність його фінансових інтересів.

Належний стан фінансової безпеки досягається підприємством тільки у випадку узгодженості його фінансових інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища [3, с. 226-227].

Розуміння фінансово-економічної безпеки не буде цілісним без розгляду її основних функціональних цілей, до яких варто віднести:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу підприємства;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів і відділів підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці;
- ефективна організація безпеки персоналу, капіталу і майна підприємства, а також комерційних інтересів [4, с. 143].

Фінансова безпека залежить від менеджменту підприємства, що свідчить про можливість впливу на систему фінансової безпеки з боку керівництва та необхідність управління нею.

Управління фінансовою безпекою підприємства виступає в якості одного з необхідних елементів внутрішнього менеджменту і спрямоване перш за все на досягнення таких задач:

- встановлення системи фінансових інтересів, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства;
- ідентифікація та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз реалізації фінансових інтересів підприємства;
- забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства;
- забезпечення сталого розвитку підприємства;
- забезпечення стійкості грошових розрахунків і основних фінансово-економічних параметрів;
- нейтралізація негативної дії фінансових і банківських криз і навмисних дій конкурентів, тіньових структур на розвиток підприємства;
- запобігання конфліктів між акціонерами, менеджерами і кредиторами з приводу розподілу, використання та контролю за грошовими потоками підприємства;
- залучення і використання різних джерел фінансування, що є найбільш оптимальним для підприємства;
- запобігання злочинів й адміністративних правопорушень у фінансових правовідносинах [1, с. 70; 2, с. 14-15; 5, с. 340].

Дані задачі повинні вирішуватися з метою забезпечення безпечного і ефективного функціонування не тільки елементів фінансової системи підприємства, але і всіх взаємопов'язаних з нею елементів управління підприємством.

Оскільки в сучасних умовах перед кожним підприємством стоїть завдання забезпечення стабільного функціонування та досягнення головних цілей діяльності, це зумовлює об'єктивну необхідність постійного дотримання відповідного рівня фінансової безпеки підприємства, який залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і функціональні менеджери будуть спроможні запобігти та протистояти можливим загрозам та ліквідувати наслідки об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища [6, с. 67].

Як показали дослідження, процес забезпечення фінансової безпеки підприємства передбачає наступні дії:

- аналіз сил і засобів, необхідних для забезпечення безпеки підприємства;
- захист фінансових інтересів підприємства;
- управління фінансовою діяльністю підприємства;
- виявлення реальних і прогнозування потенційних небезпек і загроз;
- попередження виникнення і розвитку загроз фінансовій безпеці, зниження ступеня їх негативного впливу;
- управління фінансовими ризиками;
- оцінка фінансового стану підприємства з використанням порогових значень показників і встановлення поточного рівня фінансової безпеки;
- аналіз негативних фінансових наслідків для підприємства з точки зору зміни його платоспроможності, рентабельності і прибутковості;
- облік альтернативних шляхів забезпечення безпеки підприємства шляхом застосування фінансових інструментів і методів фінансового аналізу;

- планування комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки і розробку рекомендацій стосовно його реалізації;
- бюджетне планування практичної реалізації запропонованого комплексу заходів;
- планування корпоративних ресурсів;
- оперативна реалізація запланованих дій підприємством;
- контроль за ходом реалізації запланованих заходів щодо забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки підприємства;
- оцінка ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій;
- аналіз ринку цінних паперів з точки зору стану привабливості цінних паперів підприємства, залучення їм фінансових коштів на інвестиції та розвиток;
- захист від агресивного придбання акцій підприємства конкурентами і можливого встановлення контролю над ним;
- аналіз інвестиційних проектів;
- аналіз ділових пропозицій підприємству з точки зору ділової етики та ін. [1, с. 71; 7, с. 102-103; 8, с. 247; 9, с. 329].

Підприємство повинно раціонально розподіляти грошові кошти, здійснювати максимальну концентрацію фінансових потоків, розробку (при можливості) і впровадження високопродуктивних вітчизняних інновацій, ефективно використовувати інтелектуальний і людський капітал тощо.

Виходячи з вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що в сучасних умовах господарювання важливою складовою економічної безпеки є фінансова безпека, забезпечення якої є найбільш важливою та пріоритетною задачею фінансового управління підприємства. Розробка нових і адаптація існуючих механізмів та інструментів підвищення ефективності фінансової безпеки стає необхідною умовою виживання будь-якого підприємства, оскільки недостатня увага до проблем фінансової безпеки може негативно вплинути на ефективність функціонування, стійкість та незалежність підприємства.

Література: 1. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук ; за ред. Т. Г. Васильціва. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с. 2. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Р. С. Папехин ; Волгоградский гос. ун-т. – Волгоград, 2007. – 21 с. 3. Орлик О. В. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його основні складові / О. В. Орлик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Вип. 2(19). – С. 222-232. 4. Мойсеєнко І. П. Особливості формування фінансово-економічної безпеки підприємства / І. П. Мойсеєнко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 1. – С. 140-147. 5. Клименко Т. В. Основні елементи механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Т. В. Клименко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 4(58). – С. 340-343. 6. Орлик О. В. Концептуальні основи стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства / О. В. Орлик // Сталій розвиток економіки. – 2016. – № 1. – С. 67-73. 7. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С.

98-103. 8. Загорельська Т. Ю. До проблеми формування системи управління фінансовою безпекою на підприємстві / Т. Ю. Загорельська // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2009. – Вип. 2. – С. 243-248. 9. Череп О. Г. Управління фінансово-економічною безпекою підприємств в Україні / О. Г. Череп, З. П. Урусова, А. А. Урусов // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3(61). – С. 328-330.

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТАРИФОУТВОРЕННЯ У ЖКГ

Канд. екон. наук, доц. Островський І.А.

*Харківський національний університет міського господарства імені О.М.
Бекетова*

Житлово-комунальне господарство є однією з найважливіших сфер національної економіки, тому від темпів і якості його розвитку залежать перспективи досягнення стійкого зростання економічного потенціалу, підвищення добробуту населення, збільшення ефективності процесів суспільного відтворення. На сьогодні в галузі ЖКГ України функціонує кілька тисяч підприємств та організацій різних форм власності, які надають населенню понад 40 видів послуг на суму більше 6 млрд. грн. щороку. Тут використовується майже чверть основних фондів держави, зайнято 5% працездатного населення країни [1]. Таким чином, вдосконалення формування та функціонування організаційно-економічного механізму житлово-комунального господарства може розглядатися в якості одного з основних елементів модернізації української економіки.

Не викликає сумніву потреба в системній модернізації житлово-комунальної інфраструктури за рахунок залучення значних інвестицій. За умов зростаючої боргової залежності держави надії на держбюджетне фінансування стають все більш примарними. Приплив приватних, зокрема, закордонних коштів гальмується хронічною збитковістю більшості підприємств, що надають житлово-комунальні послуги. Тобто інвестиційна непривабливість має скоротитися шляхом суттєвого підвищення тарифів ЖКГ, наступної перспективи досягнення необхідної рентабельності й відповідного онулення держбюджетних компенсацій надавачам послуг.

З іншого боку, є суттєві соціальні обмеження стрибкоподібного зростання тарифів, насамперед, насамперед, середньої зарплати. Суперечність економічних і соціальних наслідків кризи сфери ЖКГ має глибинне методологічне пояснення. Неможливо говорити про тільки ринково конкурентне або державно регульоване тарифоутворення в ЖКГ з наданням соціальної допомоги певним шарам населення. Достатньо плідним є пояснення соціально-економічних процесів на підставі концепції інституційних порядків.

До першого виду базових інституційних порядків можна віднести «вертикальний порядок», який включає державні економічні інститути, які є інструментом державного економічного регулювання. Якщо розглядати розвиток сфери ЖКГ в економічній площині, то «офіційний порядок» націлений на збереження і підтримання сталого і збалансованого розвитку ринкової сфери середовища ЖКГ. Іншими словами, державні регулюючі інститути в значній мірі підтримують статичний стан ринкової сфери ЖКГ. Це дуже важливо в перехідні

періоди. Так, тарифи, що пропонує НКРЕКП, є необхідні саме для недопущення розбалансування системи.

До другого виду базових інституційних порядків відносять «ліберальний порядок», заснований на принципах ринкового саморегулювання. Інститути ринкового саморегулювання покликані впорядкувати динамічний розвиток ринкового середовища ЖКГ, пристосувати дію господарюючих суб'єктів до циклічних змін ринку. Таким чином, ринкові інститути спрямовані на саморегулювання динамічного стану ринкового середовища ЖКГ.

Третім видом базових інституційних порядків є порядок корпоративного регулювання, націлений на самовизначення процесу досягнення загальнокорпоративних цілей. Даний вид порядку, який є своєрідним синтезом двох вищезазначених порядків, призначений для регулювання великомасштабного виробництва, здійснюваного в умовах мінливого ринкового середовища. Саме через те, що менеджмент корпорацій регулює великі масштаби діяльності, його найважливішим стратегічним завданням є регулювання статичного стану економіки корпорації. Іншим стратегічним завданням менеджменту корпорації є регулювання та ініціювання динамічного саморозвитку.

Таке структурування інституційних порядків і визначення зв'язків між ними дозволяє сформулювати правила і норми економічної поведінки суб'єктів господарювання, економічний зміст процесів розвитку галузі.

Стратегічний аналіз розвитку сфери ЖКГ показує, що в різні періоди економічної активності підприємств житлово-комунального комплексу та їх підприємницькі об'єднання мають різні стратегічні цілі і вибирають різні напрямки розвитку.

Так, в період спаду економічної активності в сфері ЖКГ конкурентні переваги більшості виробників продукції і послуг проявляються в підвищенні рівня залучення невикористовуваних матеріальних, фінансових і нематеріальних активів, наявних у підприємств та їх потенційних партнерів.

У період стабілізації економічної активності в сфері ЖКГ конкурентна перевага виробників полягає у використанні можливостей оптимізації виробничих структур, підвищенні якості продукції та послуг, зростанні продуктивності праці, формуванні умов ефективного функціонування всіх учасників ринкових відносин на основі реалізації стратегії модернізаційного розвитку, заснованої на організаційно-управлінських нововведеннях в області використання всіх видів наявних ресурсів.

У період початку підйому економічної активності типовою є конкурентна перевага виробників інноваційних продуктів і послуг.

Співвідношення і залежність тарифу (ціни) на житлову або комунальну послугу від інших інструментів, що впливають на розвиток або регулювання ринку, визначають, в якому із станів – статичному або динамічному – знаходиться економіка ЖКГ у даний період, а також які види цін на послуги ЖКГ переважають [2, с. 55].

Відмінності між станами економічного розвитку різних частин сфери ЖКГ, з одного боку, виникають як наслідок характерних відмінностей в процесах взаємодії пропозиції і попиту на різні види житлових і комунальних послуг, технологічних процесів, масштабів виробництва і споживання послуг.

Великі підприємства і організації, що виробляють продукцію і надають послуги на ринку ЖКГ, зацікавлені в сталому розвитку, постійному нарощуванні обсягів виробництва, наявності постійного і зростаючого платоспроможного

попиту на послуги, забезпеченні стійкої прибутковості виробництва і інвестованого капіталу.

Література: 1. Стратегію розвитку ЖКГ потрібно розробляти за чотирма основними напрямками [Електронний ресурс]: офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/strategiyu-rozvitku-zhkg-potribno-rozroblyati-za-chotirma-osnovnimi-napryamkami-eduard-kruglyak/>. 2. Бубенко П. Т. Управління системною модернізацією та розвитком житлово-комунальних підприємств: монографія / П. Т. Бубенко, О. В. Димченко, А. Д. Кашпур ; НАН України, Північно-Східний науковий центр, Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 233 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Канд. екон. наук, доц. Пакуліна А.А., ст. гр. ЕП-31 Андріянова О.А.
Харківський національний університет будівництва та архітектури
Ст. Пакуліна Г.С.

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

Формування напрямів регіонального соціально-економічного розвитку повинно ґрунтуватись на статистичному забезпеченні управління макроекономічними процесами, складовою якого є вивчення впливу чинників на результативні показники з метою підвищення рівня життя громадян.

Розвиток глобалізаційних процесів вказує на необхідність більш ефективного використання наявного ресурсного потенціалу і умов регіонів України для забезпечення необхідного зростання обсягів валового внутрішнього (регіонального) продукту як основних результативних показників соціально-економічного розвитку [1, с. 280], що потребує розглядати окремий регіон країни як одиницю статистичного вивчення взаємозв'язку показників розвитку економіки та соціальної сфери. Способи вирівнювання регіонального розвитку потребують статистичного вивчення впливу чинників на результативні показники соціально-економічного розвитку, де за одиницю дослідження прийнято регіон – на рівні державному та район – на рівні регіону (області). Зважаючи на те, що кількість регіонів України являє нечисленну статистичну сукупність, необхідно вибрати адекватні статистичні методи аналізу даних для прийняття обґрунтованих управлінських рішень як на державному, так і на регіональному рівнях.

Для кількісного оцінювання взаємозв'язків і прогнозування розвитку соціальних та економічних процесів є використання, поряд з регресійним і кореляційним аналізом, методу статистичних рівнянь залежностей, що значно підвищує рівень аналітичних можливостей у вивченні взаємозв'язку, прогнозуванні та моделюванні соціально-економічних явищ, а для комплексного оцінювання результатів соціально-економічного розвитку – метод комплексних статистичних коефіцієнтів.

Статистичне виявлення резервів підвищення ефективності регіональної економіки потребує побудови системи чинникових та результативних показників соціально-економічного розвитку регіону для аналізу їх взаємозв'язків. Актуальною проблемою статистичної методології є аналіз функціональних

залежностей показників соціально-економічного розвитку з метою формування реалістичної економічної політики. Це стосується індексного методу аналізу впливу чинників, які прискорюють чи стримують розвиток обсягу ВРП, виробленої продукції, доходів і витрат населення. Доцільно застосування індексного методу для оцінювання прогнозованих значень показників у майбутньому [2, с. 113]. Застосування індексного методу для аналізу функціональних взаємозв'язків показників соціально-економічного розвитку повинно бути доповнено методом статистичних рівнянь залежностей за такими напрямками: аналіз впливу часток у структурі економічних явищ та процесів на результативну ознаку; побудова функціональних теоретичних моделей економічних явищ як засобу для обґрунтування програм регіонального розвитку.

Статистичний аналіз та моделювання кореляційних залежностей показників, що характеризують соціально-економічний розвиток, передбачає застосування, поряд з методом кореляційного та регресійного аналізу, методу статистичних рівнянь залежностей. Такий підхід дозволив нам при вивченні взаємозв'язку між відносними показниками інтенсивності регіонального розвитку і результативною ознакою – обсягом валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу та валового внутрішнього продукту й показниками, що формують його обсяг, оцінити стійкість та частку впливу досліджуваних взаємозв'язків. Крім того, було виконано аналітичні розрахунки взаємовпливу соціально-економічних показників за основними їх видами: визначення необхідної зміни рівнів чинникових ознак для забезпечення зміни рівня результативної ознаки на одиницю чи будь-яку задану величину; обчислення нормативного рівня результативної ознаки при одночинниковій та сукупній зміні (зменшенні, збільшенні) рівнів чинникових ознак на одиницю чи іншу задану величину (обернена задача); визначення ступеня інтенсивності використання чинникових ознак, що формують середній рівень результативної ознаки. Отримана за такими розрахунками кількісна характеристика взаємозв'язку показників, що характеризують соціально-економічний розвиток регіону, дозволяє підвищити рівень обґрунтування управлінських рішень.

Складність інтерпретації розрахунків, виконаних як одночинниковими рівняннями регресії, так і рівняннями залежностей при вирішенні прямої задачі, а саме: визначення розміру зміни обсягу валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу при зміні рівнів чинників на одиницю (або на будь-яку задану величину) – полягає у тому, що результативна ознака змінюється під дією багатьох чинників, і одночинникове рівняння характеризує вплив як окремого чинника, так і всіх пов'язаних з ним чинників, що формують розвиток результативної ознаки. Тому змістовна інтерпретація параметрів одночинникових рівнянь регресії та статистичних рівнянь залежностей можлива тоді, коли у формуванні розвитку результативного показника чинник відіграє головну або ж переважну роль. Враховуючи те, що при вивченні взаємозв'язків економічних явищ важко забезпечити застосування критерію елімінації впливу всіх інших чинників на результативну ознаку, інтерпретацією цієї задачі буде логічно виправдане застосування для її розв'язку множинного рівняння залежності, за допомогою якого можна встановити розмір сукупного впливу зміни всіх чинників (множинне рівняння регресії цієї задачі не розв'язує).

Одним із важливих напрямів статистичного аналізу взаємозв'язку показників регіонального соціально-економічного розвитку є розроблення методологічних засад моделювання рівнів чинників, що дає змогу встановити ступінь інтенсивності їх використання у формуванні результативних показників

(валового регіонального продукту) як в статистиці, так і на основі вихідних даних рядів динаміки для передбачення поведінки чинників розвитку економіки у майбутньому. Для здійснення статистичного моделювання та прогнозування на основі методу статистичних рівнянь залежностей нами були апробовані методологічні засади проведення нормативних розрахунків за даними варіаційних та динамічних рядів, що дозволило встановити для окремого чинника та результативного показника параметри їх рівня та зміни на регіональному рівні.

Статистичне оцінювання результатів соціально-економічного розвитку передбачає комплексний аналіз системи показників, яка ґрунтується на абсолютних, відносних та середніх величинах, потребує адекватної методології їх узагальнення. Аналіз методик рейтингування дозволив дійти висновку: стандартизація значень показників розмахом варіації повинна бути доповнена розрахунком відхилень значень показників від середнього рівня за сукупністю. Тому для забезпечення потреби прийняття управлінських рішень у сфері регулювання регіональних економічних процесів нами було розроблено методологічні положення комплексного оцінювання результатів соціально-економічного розвитку регіону в цілому та, зокрема, оцінювання досягнутого рівня відносних величин інтенсивності регіонального розвитку на основі стандартизації відхилень показників від середнього значення за сукупністю.

Комплексне оцінювання результатів діяльності місцевих органів виконавчої влади за даними про виконання завдань, планів або нормативів дозволяє підвищити рівень управління на основі встановлення реально напружених завдань, планів чи нормативів, що удосконалює оцінку соціальних та економічних результатів на регіональному рівні.

Здійснені дослідження можуть стати основою для подальшого удосконалення методологічних положень статистичного аналізу взаємозв'язку, прогнозування й моделювання явищ та процесів, що характеризують соціально-економічний розвиток регіону.

Література: 1. Пакуліна А. А. Підвищення якості і ефективності регіонального управління в умовах євроінтеграційних та глобалізаційних викликів / А. А. Пакуліна // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції [«Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів»] (20-21 квітня 2016 р., Україна, м. Харків). Тези доповідей. Частина 2. – Харків : ХНУБА, 2016. – С. 278–282. 2. Пакуліна А. А. Підвищення ефективності планування розвитку та нарощування ринкового потенціалу регіону / А.А. Пакуліна, Г. С. Пакуліна, С.І. Тарасенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – Вип. 55. – С. 109–114.

ПЛАНУВАННЯ ЯК НАЙВАЖЛИВІША ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Канд. екон. наук, доц. Пакуліна А.А., ст. гр. ЕП-31 Гніденко А.В.
Харківський національний університет будівництва та архітектури
Ст. Пакуліна Г.С.

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

Планування є однією із найважливіших функцій управління діяльністю будівельних підприємств. Воно опирається на результати постійного моніторингу стану внутрішніх і зовнішніх чинників виробничо-господарської діяльності

будівельних підприємств. У сукупності зовнішніх чинників середовища господарювання чільне місце займають споживчі переваги, чітке виокремлення яких дає змогу менеджменту будівельного підприємства сформувати плани виробництва та послуг, що буде користуватися попитом у споживачів. Дослідження споживчих переваг цільових груп клієнтів і визначення можливостей будівельних підприємства їх задовольнити складає основний зміст і цілі маркетингових заходів, серед яких важливе місце займає маркетингове планування.

Навколишнє середовище постійно змінюється та впливає на функціонування будівельних підприємств. Основною метою діяльності підприємства у сучасних умовах є отримання прибутку. Реалізувати дану мету можна завдяки гармонійного поєднання всіх напрямків діяльності підприємства в єдиний збалансований механізм. Створити такий механізм можна на основі ключової функції управління – планування.

Роль планування та його окремих елементів визначається становищем, яке планування відіграє в системі управління. Аналіз змісту основних функцій управління дозволяє зробити висновок про те, що подвійна сутність управління – підготовка та ухвалення управлінського рішення – означає, насамперед, практичну роботу щодо постановки цілей, завдань, розробки заходів, які забезпечують їх досягнення. За своїм змістом така діяльність і є плануванням.

У сучасній економічній системі планування є важливою частиною соціальної, економічної та комерційної діяльності будівельних підприємств. Проте деякі з них ведуть свою діяльність, не формуючи раціональну систему планування і не створюючи різноманітних планів. Аргументують це тим, що динамічний ринок змінюється дуже швидко, тому від системи планування важко отримати максимальний ефект. Інші – ототожнюють його з «директивним», вважаючи, що недоцільно його використовувати в ринковій економіці. За цих умов постає необхідність нового розуміння сутності «планування», що включає формування мети діяльності будівельного підприємства, визначення засобів і методів її досягнення. Адже підприємство, яке не здійснює планування своєї діяльності, саме стає об'єктом планування.

Планування є першоосновою будь-якої діяльності, що використовується як великими, так і малими будівельними підприємствами. Перш ніж здійснити управлінську дію, потрібно чітко сформулювати бажаний результат, механізми та ресурси для його досягнення. Це спонукає керівництво подбати про майбутнє будівельного підприємства, змушує постійно визначати його цілі та координувати свою політику, що призводить до більш продуктивної управлінської роботи. Крім того, ретельне планування допомагає передбачити зміни середовища і забезпечити оперативне реагування на них, сприяє більш ефективному використанню усіх видів ресурсів в умовах їх обмеженості.

Відсутність планової діяльності на будівельному підприємстві може призвести до втрати його позицій на ринку, що є результатом здійснення керівництвом хибних, помилкових управлінських дій. У результаті цього на підприємстві погіршується фінансовий стан, а в ряді випадків це може стати причиною його банкрутства [1].

Планування вирішує такі основні завдання:

– визначає цілі, основні принципи і критерії оцінки самого процесу планування (наприклад, диференціація продукції та послуг в залежності від вибраних сегментів ринку, комплексне планування ринкової стратегії, визначення

обсягів і термінів фінансування в залежності від маркетингових цілей будівельного підприємства);

– задає структуру і резерви планів, їх взаємозв'язок (наприклад, пов'язує плани реалізації товарів за окремими сегментами ринку, реалізовує комплексну ринкову стратегію, збутову та виробничу діяльність відділів і філіалів будівельних підприємств);

– встановлює вихідні дані для планування (стан і перспективи розвитку ринку, існуючі і потенційні потреби кінцевих споживачів продукції та послуг підприємства, прогноз зміни товарної структури ринків і тощо);

– визначає загальну організацію процесу і рамки планування (рівні компетенції і відповідальності керівників, права і обов'язки організаційно-структурних підрозділів підприємства та ін.)

– досліджує фактори навколишнього середовища, кон'юнктуру ринку та основні його характеристики, визначає конкурентні переваги на будівельному ринку;

– аналізує можливі ризики при реалізації тих чи інших стратегій;

– визначає джерело фінансування для реалізації запропонованих стратегій і заходів та ін.

Реалізація зазначених завдань можлива, якщо дотримуватися основних принципів, представлених в таблиці 1.

У цілому, планування на будівельному підприємстві надає ряд переваг, серед яких необхідно виділити наступні:

– покращення координації управлінської діяльності та стимулювання управлінського персоналу до реалізації своїх рішень;

– підготовка до виконання різноманітних дій, що призводять до сприятливих умов;

– визначення можливих управлінських ризиків та їх попередження;

– забезпечення ефективного використання і раціонального розподілу ресурсів будівельного підприємства;

– підвищення якісного рівня контролю.

Планування можна описати за допомогою різноманітних параметрів:

– орієнтація на майбутнє – планування та прогнозування;

– процесуальний – процес, який складається з декількох етапів: постановки цілей, вироблення стратегії, розробка заходів;

– раціональність – це заплановані заходи на основі систематичних та методичних дій, які організація робить зразу ж після змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі будівельного підприємства;

– цілеспрямованість – планують завжди з орієнтацією на ціль будівельного підприємства;

– інформованість – планують на основі інформації, яку систематично збирають, систематизують та інтерпретують.

Три останні параметри показують, яким повинно бути планування, оскільки не кожен процес планування на практиці відповідає цим критеріям. Якщо усі ці параметри використовувати, тоді планування буде ефективним та принесе успішний результат будівельному підприємству.

Таблиця 1 – Характеристика різновидів принципів планування будівельних підприємств

Принцип	Характеристика принципу
Реалістичність	Заплановані показники повинні бути реалістичними, що означатиме можливість їх досягнення

Системність	При плануванні потрібно враховувати взаємозв'язки між структурними підрозділами будівельного підприємства, їх специфічні властивості
Комплексність	При здійсненні планування потрібно охоплювати окремою стратегією всі аспекти діяльності будівельного підприємства
Варіантність	При плануванні діяльності необхідно розглядати декілька варіантів можливих альтернатив досягнення поставлених цілей
Оптимальність	При оцінці альтернативних варіантів потрібно визначати найбільш ефективний, який зможе забезпечити максимальний ефект за певний період часу
Компетентність	Співробітники будівельного підприємства повинні володіти достатнім рівнем знань про процес планування, рівень компетенції в плануванні повинен відповідати рівню компетенції щодо розпорядження ресурсами
Обмеженість ресурсів	Необхідність найбільш раціонально використовувати наявні ресурси будівельного підприємства
Послідовність дій	Планування повинно здійснюватись у певній логічній послідовності, певному порядку
Узгодженість	При порівнянні альтернативних варіантів необхідно приводити їх до порівняльного вигляду шляхом врахування обернених і прямих зв'язків, достовірності їх характеристик
Систематичність	Необхідність систематичного планування через зміну стратегій поведінки будівельного підприємства на ринку, тактичних прийомів та ін.
Динамічність і гнучкість	Необхідне врахування часових характеристик і змін, що відбуваються у навколишньому середовищі будівельного підприємства

Маркетингове планування використовується для опису методів використання ресурсів маркетингу для досягнення запланованих цілей. Під маркетинговим плануванням слід розуміти логічну послідовність окремих видів діяльності і процедур з постановки цілей маркетингу, вибору стратегії маркетингу і розробки заходів щодо їх досягнення за певний період часу. Саме маркетингове планування є управлінським процесом реалізації відповідності між метою будівельного підприємства та його потенційними можливостями в ринковій діяльності. Тому є основою планування діяльності підприємства в цілому. Мета маркетингового планування полягає у: 1) зменшенні ризиків за рахунок зниження невизначеності умов діяльності і концентрації ресурсів на найбільш перспективних напрямках будівельного підприємства; 2) виявленні і створенні конкурентних переваг на ринку.

Література: 1. Пакуліна А. А. Оцінка ефективності процесів проектної будівельної організації [Електронний ресурс] : наукова стаття / А.А. Пакуліна, Ю.А. Ципкін, С. Л. Пакулін // *Traektoriâ Nauki*. – 2016. – № 12. – Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/265>. – Дата доступу: 26.12.2016.

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА І СТРУКТУРНА ПЕРЕБУДОВА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Канд. екон. наук, доц. Пакуліна А.А., ст. гр. ЕП-31 Артеменко К.В.
Харківський національний університет будівництва та архітектури
 Ст. Пакуліна Г.С.

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

Мале підприємництво є одним із важливих напрямів розвитку регіональної економіки. Структурні зміни, які відбулися за останнє десятиріччя в Україні, поява нових ринків і виробництв підвищили інтерес до проблем розвитку малого бізнесу, процесів його фінансового забезпечення. Необхідність здійснення

економіко-організаційного моніторингу фінансової діяльності суб'єктів малого підприємництва зумовлена об'єктивними потребами підприємців, інвесторів, кредиторів, суспільства загалом. Рациональне використання наявних ресурсів (економічних, кадрових, інвестиційних, інформаційних та ін.) підприємств вимагає застосування чітких, ефективних інструментів та об'єктивних методик визначення фінансового стану, системного аналізу фінансових показників та зміни їх динаміки. На особливу увагу заслуговують питання державної та регіональної підтримки розвитку малих підприємств регіону. Ці проблеми залишаються актуальними і сьогодні, що й зумовило вибір теми проведеного дослідження.

Підприємництво забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий прошарок – підприємець-власник [1, с. 22]. Воно базується на самостійній, ініціативній, систематичній, на власний ризик діяльності з виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, основна мета якої – максимізація власних доходів. Підприємництво покликано розв'язувати значні проблеми в економіці, але роль малого підприємництва великою мірою полягає у забезпеченні зайнятості шляхом створення нових робочих місць і поглинання надлишкової робочої сили. Малі підприємства значно менше дестабілізують ситуацію на ринку робочої сили при банкрутстві окремих з них, порівняно з великими підприємствами.

Згідно з проведеним теоретичним дослідженням праць вітчизняних та зарубіжних вчених, можемо стверджувати, що малий бізнес – це діяльність малих підприємств, яка базується на використанні наявних власником інформаційних, інтелектуальних, виробничих, кадрових, фінансових та інших видах ресурсів, який починає їх самостійно реалізовувати, використовувати та перетворювати у товари (послуги) з метою отримання прибутків та забезпечення задоволення потреб споживачів.

Отже, провівши дослідження та узагальнення визначення «малий бізнес» і «мале підприємництво», можна стверджувати, що ці визначення максимально наближені за своїм економічним змістом та можуть ототожнюватись.

В сучасних умовах малий бізнес є чинником, який забезпечує структурну перебудову різних сфер господарства, розвиває нові галузі економіки та частково підвищує приріст ВВП. Зазначимо, що забезпечення належного рівня розвитку малих підприємств є можливим за умови позитивної економічної ситуації в регіонах і країні загалом та ефективного використання підприємцем наявних фінансових, виробничих, трудових, інтелектуальних та інших видів ресурсів.

Загальні параметри розвитку малого підприємництва в Україні не відповідають можливостям і потребам української економіки. За кількістю малих підприємств, їхнім внеском до загального обсягу виробництва, зайнятістю працівників та іншими показниками Україна значно відстає від розвинених країн світу. Крім того, в Україні майже повністю відсутні ефективні напрямки стабілізації ситуації, яка призводить до підсилення процесів занепаду економіки. Зокрема на даному етапі реформування ринкової економіки гальмується її розвиток через низький зовнішній та внутрішній попит на вітчизняні товари, зменшуються доходи населення, а це в свою чергу призводить до зниження купівельної спроможності, спостерігається зменшення інвестиційних ресурсів через наявну військову ситуацію, що ускладнюється відносинами між зовнішніми партнерами тощо [2, с. 284]. Слід зауважити, що малі підприємства стимулюють конкуренцію, забезпечують використання інноваційних підходів, формують середній прошарок населення, підвищують темпи економічного зростання,

підвищують вартість валового національного продукту. В процесі розвитку своєї діяльності малі підприємства залучають значну кількість населення до роботи, підвищують рівень їх життя та зайнятості.

Загалом мале підприємництво характеризується веденням самостійної, систематичної господарської діяльності, яка проводиться з метою отримання прибутку на власний розсуд та ризик.

В сучасних умовах мале підприємництво розглядається як суб'єкт, що забезпечує становлення і розвиток демократії та водночас спрямований на вирішення соціальної політики зайнятості. Особливість ставлення до малого бізнесу в світі та наявність окремих чітко означених державних політик як на рівні ЄС, США, так і інших провідних країн світу – підкреслюється тим фактом, що в більшості розвинених країн світу суб'єкти малого і середнього бізнесу кількісно становлять понад 90% суб'єктів бізнесу взагалі.

В Україні мале підприємництво перебуває на початковому етапі розвитку і характеризується неефективністю. За теперішньої кризової з врахуванням політичної, економічної та фінансової ситуації, мале підприємництво потребує масштабної державної підтримки, яка повинна бути спрямована на створення позитивного економічного та правового клімату. І це особливо потрібне тому, що мале підприємництво пов'язано із значним ризиком. 5% з числа новостворених підприємств в Україні можна вважати успішними, а 35% зникають вже протягом першого року діяльності. Решта 60% ледве зводять кінці з кінцями.

Вважаємо, що діяльність малого підприємництва в Україні повинна базуватися на дотриманні нормативно-правових актів з врахуванням позитивного та негативного досвіду інших країн, з врахуванням лише тих чинників та можливих наслідків, які характерні для нашої країни [3, с. 112].

Хоча малі підприємства відіграють особливу роль у зростанні економіки та зменшенні бідності в Україні, їм не приділено належної уваги. Країни-члени Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) мають більш збалансовану структуру приватного сектору, де малим підприємствам відводиться важлива роль. Невеликі компанії в нашій країні уникають поборів регулюючих органів, працюючи в тіні.

Згідно з даними Меморандуму Світового банку про економічний розвиток України, в нашій країні малі та середні підприємства створюють меншу кількість робочих місць, ніж в інших країнах Європи та регіону. У ньому також констатується, що коефіцієнт появи та зникнення компаній залишається низьким, що не призводить до значного зростання продуктивності завдяки кращому розподілу ресурсів; внаслідок цього спостерігається низький рівень ефективності розподілу ресурсів.

Для розвитку малого підприємництва в регіонах України необхідне вдосконалення системи кредитно-фінансової підтримки малих підприємств, особливо це стосується таких аспектів як:

- налагодження системи кредитування суб'єктів малого підприємництва банківськими структурами;
- підвищення ролі держави у фінансово-кредитній підтримці малого підприємництва, особливо місцевих органів влади;
- розробка механізму участі держави в розподілі ризиків при кредитуванні суб'єктів малого підприємництва;
- удосконалення норм кредитування підприємств, з урахуванням специфіки та потреб малого підприємництва;

- внесення змін до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва»;
- розробка та прийняття законопроекту «Про фінансування і кредитування суб'єктів малого підприємництва», який би враховував особливості кредитування малих підприємств;
- прийняття чіткої нормативно-правової бази;
- удосконалення системи кредитування підприємств, коли замість застави гарантом повернення грошових коштів є поручитель;
- удосконалення нормативно-правового механізму взаємодії небанківських фінансових організацій і малих підприємств з питань видачі позики малим підприємствам і індивідуальним підприємцям;
- розробка концептуальних підходів, теоретичних засад та організаційно-економічного механізму фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва в Україні, а також в окремих її видах економічної діяльності.

Для ефективної роботи малих підприємств пропонуємо використання послуг аутсорсингових компаній, тобто передачі частини своїх виробничих обов'язків сторонньому підприємству. Це надасть можливість забезпечити належний рівень конкуренції з середніми підприємствами; удосконалити роботу підприємств шляхом розподілу процесів між кількома компаніями аутсорсерами, які мають великий досвід роботи; зосередити більшу увагу на основному виді діяльності; зменшити ризики, які пов'язані з виробництвом чи бізнес-процесами; скоротити і оптимізувати витрати виробництва.

У ході проведеного дослідження нами було доведено, що результати діяльності малих підприємств, які працюють в тіні через високий рівень податків, відсутність оптимальних для функціонування пільг та державної підтримки значно впливають на сучасний стан економіки та соціальні зміни, які відбуваються в країні. Проте варто зазначити, що нестабільність розвитку таких підприємств зумовлена також великим рівнем конкуренції з боку великих підприємств, недосконалим законодавством, частими змінами напрямів економічних реформ тощо.

Мале підприємництво є рушійною силою, яка забезпечує структурну перебудову регіональної економіки. Швидка реакція малих підприємств на зміни ринкової кон'юнктури, рівень споживчого попиту забезпечує утримання рівноваги на ринку та гнучкість регіональної економіки.

Література: 1. Варналій З. С. Мале підприємництво : основи теорії і практики / З. С. Варналій. – 4-те вид., стер. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с. 2. Слатвінська М. О. Мале підприємництво в Україні : сучасний стан та перспективи розвитку / М. О. Слатвінська // Вісник соціально– економічних досліджень ОДЕУ. – 2011. – Ч.2. – № 41. – С. 282–286. 3. Пакуліна А. А. Підвищення ефективності планування розвитку та нарощування ринкового потенціалу регіону / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна, С.І. Тарасенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – Вип. 55. – С. 109–114.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Канд. екон. наук, доц. Пакуліна А.А., ст. гр. ЭП-41 Оразсохатов Ю.

Интеграция Украины в европейские структуры невозможна без обеспечения сравнимости показателей социального развития Украины и стран ЕС. Евроинтеграционные процессы диктуют необходимость существенной корректировки стратегических ориентиров социальной политики.

Интеграционный вектор обуславливает необходимость проведения реформ в социальной сфере Украины, в которой в настоящее время наблюдается падение ежегодно вычисляемого индекса качества жизни.

Социальная сфера должна стать реальным фактором долгосрочного устойчивого социально-экономического развития. Практическое использование этого фактора возможно лишь на основе создания всесторонних условий для развития всех видов деятельности социальной сферы, за счет финансового оздоровления государственной компоненты, ее ресурсов, а также привлечения частных ресурсов, средств предприятий, общественных фондов и организаций.

Формирование рационального механизма стратегического планирования развития социальной сферы мы связываем как с разработкой обобщающей стратегии, так и со специальной Концепцией демографической политики Украины, которая должна войти в перечень первоочередных мер разноуровневых органов управления.

В механизм стратегического планирования развития социальной сферы должны быть также включены задачи по расширению рынка и повышению качества предоставляемых социальных услуг, децентрализации системы социальных служб, дальнейшему развитию негосударственного сектора социальных услуг. В текущем, перспективном и стратегическом планировании развития социальной сферы необходимо предусматривать конкурсные механизмы финансирования деятельности по предоставлению гражданам социальных услуг с целью обеспечения равного доступа к государственному финансированию для государственных и негосударственных учреждений, предоставляющих социальные услуги.

По нашему мнению, в механизме эффективной социальной политики в качестве основной цели должны выступать не степень инфляции или дефицит бюджета, а уровень занятости, рост индивидуальных доходов и сбережений, показатели развития здравоохранения и образования. При этом целесообразно использовать три категории уровня жизни, из которых первый уровень - бедность, второй - социально-уравнительный уровень, третий - социально превосходящий уровень жизни, а также сформировано понятие нищеты. Данные категории обоснованы с точки зрения закономерности неравномерности распределения социальных благ.

Бюджетные потоки следует рассматривать в контексте всего финансового кругооборота в стране. Большое значение при этом имеет применение такого метода регулирования, как финансовый баланс государства, где фиксируются его финансовый потенциал, состав и источники. Финансовые балансы целесообразно составлять и на уровне регионов. Финансовые потоки доходов, взаимодействуя с финансовыми потоками расходов, формируют специфический механизм, степень устойчивости которого определяется посредством финансового баланса.

Достижение стратегической цели развития социальной сферы (высокого уровня и качества жизни граждан) мы связываем со стратегической направленностью создания социального и одновременно правового государства, обеспечивающего постепенный переход к равенству, справедливости и нравственности, - важный элемент модели современного общества, которое должно быть сформировано в Украине.

Первоочередными задачами государства по обеспечению социальной стабильности в обществе мы считаем: ликвидацию и недопущение возникновения задолженности по заработной плате, пенсиям и пособиям; формирование эффективно функционирующей и реалистичной (достижимой с точки зрения возможностей государства) системы минимальных социальных стандартов (социальных нормативов); законодательное закрепление механизма расчета и использования величины прожиточного минимума; совершенствование системы налогообложения с точки зрения обеспечения нормальных условий для предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования (предприятий и предпринимателей) и выполнения последними перед работниками и государством своих социальных обязательств.

Стратегическая направленность развития ЖКК должна основываться на: реализации программы перехода жилищного комплекса на принципы самофинансирования; выявлении источников ресурсообеспечения и возможности их привлечения; информационном обеспечении (наличие полной, достоверной и своевременной информации о состоянии жилищного фонда и коммунальных объектов, об уровне и качестве жилищно-коммунального обслуживания населения, о процессах, происходящих в различных его звеньях); инновационном и маркетинговом обеспечении.

Определяя направления рационализации текущего функционирования и стратегического развития здравоохранения, мы пришли к выводу об установлении приоритетности профилактических и реабилитационных мероприятий, о необходимости обеспечения доступности медико-диагностических услуг, повышения эффективности функционирования системы государственного страхования, перехода на подушевой принцип финансирования, внедрения рациональных форм добровольного медицинского страхования. В стратегической ориентации здравоохранения на достижение высоких социальных и экономических результатов необходимо перейти от оплаты фактических объемов медицинской помощи к оплате планируемых объемов отдельных видов медицинской помощи, определяемых на основе заказа медицинским учреждениям. Размещение такого заказа должно осуществляться страховщиком на основе показателей программы государственных гарантий и согласованного с медицинскими учреждениями, организациями плана предоставления медицинской помощи застрахованным. Мы считаем, что стратегическое ориентирование развития здравоохранения должно учитывать поэтапное перепрофилирование или вообще вывод из системы общественного здравоохранения и социального страхования части финансово необеспеченных и неэффективно используемых мощностей лечебно-профилактических и санаторно-курортных учреждений [1, с. 132]. При этом высвобождаемые в результате реструктуризации мощности лечебно-профилактических учреждений целесообразно использовать для предоставления социальной помощи престарелым и инвалидам с учетом специфики сложившейся заболеваемости и структуры коечного фонда.

Сочетание основных исходных положений как обязательного, так и добровольного негосударственного, солидарного и накопительного страхования должно способствовать в стратегическом периоде времени решению таких основных проблем, как установление экономически целесообразных для граждан, осуществляющих трудовую деятельность, стандартов потребления при утере ими здоровья, позволяющего выполнять работу определенного объема и качества, и дохода по объективным социальным факторам, например, старости, болезни, рождению детей, безработице. Формирование стратегического плана развития системы социального страхования должно включать трехканальную схему поступления средств, в соответствии с которой большая часть социальной нагрузки должна приходиться на работодателя, а меньшая - распределяться между работниками и государством. Соотношение между уплачиваемыми взносами необходимо устанавливать в зависимости от вида страхования. При этом страхование, связанное с вредом, причиняемым здоровью работника, должно осуществляться полностью за счет взносов работодателя, а страхование минимальных гарантий неработающих граждан - за счет бюджетных средств.

Можно выделить следующие приоритетные направления совершенствования механизма развития системы образования [2, с. 162]: целевая ориентация и новые подходы к системе подготовки и повышения квалификации преподавателей по модели именованного образовательного чека; нормативный объем финансирования образовательных услуг в системе среднего и среднего специального образования по государственным финансовым обязательствам, исходя из результатов единого государственного экзамена; адресная социальная поддержка учащихся и студентов из низкодоходных семей с целью покрытия разницы между ценой обучения и ценой сертификата; повышение уровня адаптации системы образования к рыночным условиям, определяющего во многом объем привлечения частных средств в виде добровольного софинансирования в рамках осуществления образовательной национальной доктрины.

Предлагаемые решения методических и методологических проблем совершенствования механизма реализации социальной политики Украины могут быть использованы национальными, региональными и муниципальными органами управления в целях повышения социальной и экономической результативности развития структурных составляющих социальной сферы в условиях евроинтеграционных процессов, неопределенного во времени влияния макроэкономических факторов, преодоления сложившихся негативных тенденций и нейтрализации факторов отрицательного воздействия внешней среды.

Література: 2. Пакуліна А. А. Контролінг розвитку регіональної системи охорони здоров'я / А.А. Пакуліна, О.В. Головаш // Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Інновації у сучасному світі» (17 лютого 2017 р., м. Краматорськ, Україна). – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – С. 130–134. 2. Пакуліна А. А. Інноваційне забезпечення освітньої діяльності та розвиток платних освітніх послуг / А. А. Пакуліна // Вісник економіки транспорту і промисловості [Тези доповідей дванадцятої міжнародної науково-практичної конференції [«Міжнародні транспортні коридори та корпоративна логістика»] (2–4 червня 2016 р., м. Харків)]. – 2016. – Вип. 54. Спецвипуск. – С. 161–162.

СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

Канд. екон. наук, доц. Пакуліна А.А., ст. гр. ЕП-31 Сазонова Е.В.
Харківський національний університет будівництва та архітектури
Ст. Пакуліна Г.С.

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

Складні умови глобалізації економічних процесів, євроінтеграційний вектор розвитку України, негативні впливи фінансової кризи, що ускладнюють роботу українських підприємств сільського господарства, диктують необхідність створення та розвитку системи інформаційної підтримки стратегічного управління сільського господарства регіону (СПСУ СГР), надаючи даній науковій проблематиці особливої актуальності.

Сільське господарство займає на сучасному етапі важливе місце в регіональній ринковій інфраструктурі, має неадекватну сучасним умовам систему збору, обробки і передачі інформації. Практично відсутня система показників, що відповідає вимогам регіонального управління підприємствами сільського господарства, які виконують соціальні та економічні функції.

Незважаючи на стрімкий розвиток засобів обробки і передачі інформації, складним видається процес її збору. Це явище можна пов'язати з рядом об'єктивних причин: ще не створена інформаційна інфраструктура, що включає мережу спеціалізованих фірм щодо збору й обробки інформації, законодавчу і методологічну базу, адаптовану до національних умов ринку, яка враховує одночасно міжнародні вимоги до інформаційних систем. Крім цієї комплексної причини, пов'язаної більшою мірою з національними умовами, об'єктивною є причина, що визначається складністю і динамізмом сукупності потреб людини. Виявлення та структуризація системи потреб обумовлюють комплекс завдань служб управління різних підприємств, фірм, об'єднань сільського господарства регіону.

В існуючій системі інформаційних потоків підприємство виявляється відірваним від оперативної аналітичної інформації про стан і розвиток регіонального сільського господарства. Функції, виконувані управлінням сільського господарства регіону, важливі і необхідні. Однак з погляду інформаційної доцільності слід зазначити такі недоліки: відсутність прямого зв'язку з підприємствами; відсутність оперативності в зборі й аналізі інформації; дублювання деяких статистичних функцій; відсутність інформування підприємств про стан, тенденції, досягнення, недоліки тощо в розвитку виду економічної діяльності; відсутність системи показників оцінки сільського господарства на різних рівнях його організації, а також відсутність сучасної матеріальної бази для оперативного моніторингу підприємств.

У сучасних ринкових умовах актуальності набуває питання оперативності в прийнятті управлінських рішень на всіх рівнях організації сільського господарства. Вивчення джерел літератури за темою дослідження послужило підставою для формування нашого судження про те, що СПСУ СГР повинна включати: інформаційне забезпечення системи державного регулювання; інформаційне забезпечення стратегічного управління регіонального сільського господарства.

Підсистема інформаційного забезпечення СПСУ СГР повинна включати: збір поточної комерційної інформації; внутрішню звітність; аналіз комерційної інформації; здійснення кон'юнктурних досліджень; аналіз і виділення стратегічних зон господарювання і стратегічних господарських центрів регіонального сільського господарства. Суб'єктами підсистеми інформаційного забезпечення стратегічного управління регіонального сільського господарства, крім підприємств, повинні виступати спеціалізовані інформаційно-дослідницькі фірми, відповідні регіональні органи управління, інформаційно-дослідницькі та обліково-аналітичні центри різних форм власності.

Аналіз інформаційного забезпечення регіонального сільського господарства показав, що сучасна система збору, обробки і передачі інформації не відповідає вимогам ринку в умовах міжнародної глобальної конкуренції [1, с. 12]. На нашу думку, єдиним раціональним шляхом вирішення проблеми інформатизації ринку для підприємств різних форм власності є спільне створення та використання разом з іншими зацікавленими сторонами загальнодоступної системи телекомунікаційної й інформаційної підтримки їхніх операцій на ринку.

Автори схильні думати, що СПСУ СГР може бути створена шляхом інтеграції наступних елементів: кадрового потенціалу посередницьких організацій – основних потенційних користувачів системи; наявних інтелектуальних і матеріально-технічних можливостей державних і приватних підприємств; фінансових ресурсів банків та інвестиційних фондів й інших структур, зацікавлених в обігу капіталу, а також ресурсів транспортних організацій, що мають пряме відношення до обігу продукції; науково-методичної бази провідних вітчизняних і закордонних організацій, для яких повномасштабне розгортання ринку породжує попит на їх інтелектуальну продукцію.

Говорячи про СПСУ СГР, необхідно відзначити, що ефективний розвиток економіки регіону й підприємств сільського господарства в умовах ринку неможливий без стратегічного планування, що охоплює як окремі підприємства, так і економіку регіону в цілому. Недоліки централізованого державного планування відомі, але деякі методи прогнозування (наприклад, імовірнісні та балансові) у поєднанні з новими формами господарювання могли б бути використані в економічному обґрунтуванні основних напрямків удосконалювання виробничої інфраструктури регіону [2, с. 97]. Ця концепція вимагає пропрацювання методичних положень організації стратегічного планування на рівні державного управління регіоном, а також на рівні підприємств сільського господарства.

Стратегічне планування може бути реалізоване в масштабі регіону за умови створення в ньому центру стратегічного управління регіоном (ЦСУР), що являє собою науково-виробничу й адміністративну асоціацію, засновану зацікавленими підприємствами (фірмами) і державним органом управління регіоном (наприклад, адміністрацією області). До основних функцій ЦСУР ми відносимо: стратегічне управління економікою регіону, визначення стратегічних господарських центрів (СГЦ) і стратегічних зон господарювання (СЗГ), стратегічне планування, координацію діяльності служб управління підприємств регіону, регіональні маркетингові дослідження.

Оскільки сучасна система стратегічного управління ґрунтується на концепції стратегічних зон господарювання (СЗГ), визначимо основні критерії виділення СЗГ: задовільна потреба і технологія, за допомогою якої потреба буде задовольнятися. Для управління (регулювання) діяльності СЗГ на рівні регіонального управління виділяються стратегічні господарські центри (СГЦ).

СГЦ є структурними одиницями органу регіонального управління, наділеними організаційно-економічною автономією та «відповідальними» за ведення бізнесу в конкретних стратегічних зонах господарювання (СЗГ) – видах діяльності, які можуть управлятися і плануватися відносно незалежно від інших ринків і інфраструктур. Дана проблема актуалізується в умовах визначеної останнім часом тенденції диверсифікованості підприємств, що бажають забезпечити стійкість свого становища в нестабільному та непевному ринковому середовищі. При цьому варто врахувати, що на додаток до таких критеріїв оцінки кожної СЗГ, як потенційно досяжне зростання попиту, рентабельність виробництва, гнучкість апарату управління та очікуваних ризиків, нами пропонуються самоорганізація в масштабах своєї горизонтальної структури та глибина керованості по вертикалі.

Проблема формування СГЦ складна і багатогранна. Її рішення зачіпає, на нашу думку, три аспекти: розподіл ролей і відповідальності між органом регіонального управління та СГЦ у процесі виконання ними різних стратегічних функцій; формулювання набору критеріїв, що є основою виділення СГЦ; визначення місця СГЦ в організаційній структурі регіонального управління видами економічної діяльності. Для виконання основних функцій управління ми пропонуємо створити наступні підрозділи ЦСУР. По-перше, стратегічний господарський центр (СГЦ), що виконує функції управління стратегічними зонами господарювання, які включають важливі соціально і економічно значимі для регіону підприємства сільського господарства. По-друге, стратегічний центр регулювань (СЦР), що виконує функції регулювання діяльності підприємств зі звичайним рівнем соціальної та економічної значимості для регіону. По-третє, відділ моніторингу галузі, що виконує функції аналізу розвитку сільського господарства в області, регіоні, республіці, аналізу світових тенденцій, досвіду та досягнень. По-четверте, відділ моніторингу ресурсів, що виконує функції комплексної оцінки технічного, фінансового, організаційного стану підприємства. Експерти відділу консультують керівників підприємств з усіх питань, що цікавлять. По-п'яте, відділ розробки та реалізації стратегії, що виконує аналітичні функції та займається виділенням СГЦ і СЗГ в сільському господарстві регіону. Створення ЦСУР дозволить підвищити ефективність державного управління сільським господарством регіону та результативність взаємодії його підприємств.

Упровадження СПСУ СГР як форми спільної господарської діяльності органів управління підприємствами сільського господарства і державного органу управління регіоном буде сприяти кращому задоволенню потреб підприємств і населення, координації діяльності економічних служб сільськогосподарських підприємств щодо пріоритетних напрямків, що має стратегічне значення в розвитку регіону.

Література: 1. Месель-Веселяк В.Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7–14. 2. Пакуліна А. А. Розвиток суб'єктів аграрного сектору економіки України у сучасних умовах / А. А. Пакуліна, Г. С. Пакуліна, С.О. Безрук // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції [«Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів»] (20-21 квітня 2016 р., Україна, м. Харків). Тези доповідей. Частина 3. – Харків : ХНУБА, 2016. – С. 96–98.

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ І ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Канд. екон. наук, доц. Пакуліна А.А.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Євроінтеграційні і глобалізаційні виклики роблять необхідним кардинальний перегляд фундаментальних підходів до управління регіональним національно-господарським комплексом і соціальною сферою [1, с. 117]. У зв'язку з цим надзвичайно актуалізувалися проблеми пошуку і апробації ефективних управлінських методик і технологій, які враховували б інституціональні особливості регіону України, його потенціал: ресурсний, технологічний, інфраструктурний, інтелектуальний, трудовий; зросло значення розробки критеріїв і відбору показників оцінки ефективності управління соціально-економічним розвитком на регіональному і субрегіональному рівнях [2, с. 175]. Виникнення ринкових екстерналій, вплив специфічних чинників регіонального розвитку істотно ускладнює схему взаємодії економічних суб'єктів в регіоні, що висуває вимогу розробки концепції ефективного управління соціально-економічним розвитком територій в ранг пріоритетних в економічній науці.

Підвищення якості регіонального управління може бути досягнуто на основі реалізації інституціональних перетворень, які є одним з основних чинників розвитку конкурентних переваг регіону, забезпечують захист ринкових реформ і конкуренції, відкритість, прозорість перетворень стосунків власності, розвиток підприємництва. Тема інституціональних перетворень системи управління регіональним розвитком представляється особливо важливою нині, коли істотно зростає вплив регіонів на соціально-економічні показники розвитку України в цілому. При цьому в умовах обмежених інвестиційних ресурсів необхідно дотримуватися принципу пріоритетності, стимулюючи найбільш важливі інституціональні новації. Ця тематика досліджень являється дуже актуальною у регіональній економіці.

Важливе значення для оцінки ефективності регіональних соціально-економічних систем мають принципові підходи до визначення її основних показників. Нами виділені наступні принципи вибору показників комплексної оцінки ефективності регіонального соціально-економічного розвитку:

- взаємозв'язок усіх показників регіонального соціально-економічного розвитку;
- віддзеркалення головних характеристик результатів функціонування системи управління;
- визначення пріоритетних напрямів регіонального соціально-економічного розвитку та ін.

В ході дослідження нами були систематизовані існуючі в українській і світовій практиці методики оцінки ефективності управління соціально-економічним розвитком територій. На рис. 1 представлена їх класифікація.

Критичний аналіз існуючих зарубіжних методик оцінки ефективності управління соціально-економічним розвитком держави (регіону) дозволив виділити наступні їх недоліки:

- суб'єктивність оцінок, заснованих на індивідуальному сприйнятті різних показників (Governance Research Indicator Country Snapshot, GRICS; World

Існуючий підхід розрахунків окремих показників для оцінки ефективності діяльності органів влади регіонів

Розвиток економіки
Прибутки населення
Здоров'я населення
Освіта
Житлова політика
Житлово-комунальне господарство
Правоохоронна політика і забезпечення безпеки населення

Міжнародні методики оцінки ефективності державного управління

Показники державного управління (GRICS)
Показники, отримані в результаті Всесвітнього дослідження підприємств (WBES)
Показники, отримані в результаті Всесвітнього дослідження підприємств в країнах з перехідною економікою (BEEPS)
Індекс сприйняття корупції (CPI)
Індекс економічної свободи «Heritage Foundation»
Індекс непрозорості «PricewaterhouseCoopers»
Показники, отримані в результаті Всесвітнього дослідження підприємств (WBES)
Показники ефективності державного управління на основі обстежень держслужбовців
Індекс фізичної якості життя (PQLI)
План добробуту Вандерфорда-Райлі
Індекс якості життя за версією Economist Intelligence Unit
Вимір націленості повноваженням по підлогах (GEM)
Істинний показник прогресу (GPI)

Новий підхід щодо оцінки ефективності діяльності органів влади регіонів

Оцінка ефективності діяльності соціального комплексу регіону за видами економічної діяльності (освіта, охорона здоров'я, культура, фізична культура і спорт, пасажирський транспорт, житлово-комунальне господарство, торгівля і ресторанне господарство, туризм і рекреація)
Комплексна (загальна) оцінка ефективності діяльності соціального комплексу регіону
Оцінка приватних показників ефективності регіонального управління
Оцінка ефективності державного і регіонального управління
Аналітичні розробки неурядових організацій
Обсяг промислового виробництва
Рівень безробіття
Номінальна заробітна плата
Інфляція
Збирання податків
Капіталізація фондового ринку

Рисунок 1 – Класифікація методик оцінки ефективності управління на національному і регіональному рівнях в умовах євроінтеграційних викликів

Таблиця 1 – Укрупнена система блоків-показників оцінки ефективності управління соціально-економічним розвитком регіону

Сфера оцінки	Оцінювані показники	Напрямок оцінки
1	2	3
Промисловість	– валовий регіональний продукт у порівнянних цінах; – індекси промислового виробництва за видами діяльності; – індекс інноваційності регіональної економіки	узагальнені техніко-економічні результати функціонування господарського комплексу регіону; рівень сприйнятливості регіональної економіки до досягнень НТП
Сільське господарство	– індекси виробництва сільськогосподарської продукції за видами діяльності; – кількість посівних площ і динаміка цього показника	рівень забезпеченості населення регіону продовольчою продукцією; погрози продовольчої безпеки
Будівництво	– введення в дію житлових площ на 1000 чол. населення; – середня вартість будівництва 1 м ² загальної площі житлових будинків	забезпеченість населення житлом, можливість придбання житла для громадян з різним рівнем доходу
Соціальний комплекс регіону	– забезпеченість послугами соціального комплексу регіону; – зважений комплексний показник ефективності управління соціальним комплексом регіону за видами економічної діяльності	порівняльна характеристика регіонів за розвитком соціального комплексу
Зовнішня торгівля	– обсяг експорту; – обсяг імпорту	втрата/придбання ринків збуту, ефективність зовнішньоекономічних зв'язків, конкурентоспроможність продукції; купівельна спроможність населення
Фінансові результати	– обсяги інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності, на душу населення; – кількість збиткових підприємств за сферами діяльності	рівень інвестиційної активності в регіоні; погрози скорочення виробничого потенціалу
Мале і середнє підприємництво	– кількість зареєстрованих приватних підприємств за сферами діяльності, їх динаміка	інтенсивність підприємницької активності; ефективність взаємодії бізнесу і влади
Безробіття	– кількість зареєстрованих органами зайнятості безробітних, що отримують допомогу впродовж року	забезпечення зайнятості населення; рівень збалансованості регіонального ринку праці
Демографічна ситуація і безпека населення	– народжуваність, смертність, природний приріст населення; – рівень і динаміка поляризації прибутків; – забезпеченість дошкільними установами; – забезпеченість медичним персоналом, лікувальними установами; – психічне здоров'я населення; – алкоголізм, наркоманія, суїцидальна активність; – кількість злочинів на 100 000 населення у віці 16-60 років	динаміка відтворення населення; глибина майнового розшарування; забезпеченість освітніми установами; доступність медичних послуг; масштабність асоціальної поведінки серед населення працездатного віку
Ефективність діяльності органів влади	– індекс корупційної ураженості території	міра поширення корупції і ефективність політики протидії їй

Business Environment Survey, WBES; The Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS);

- складнощі формування репрезентативної вибірки респондентів (Барометр світової корупції організації «Transparency International»);
- непорівнянність окремих показників (Індекс економічної свободи організації «Heritage Foundation»; Індекс непрозорості «PricewaterhouseCoopers»);
- спотворення дійсного значення показників (Government Performance Index).

Крім того, міжнародні методики оцінки ефективності функціонування органів виконавчої влади виявилися слабо адаптовані до української практики. У зв'язку з цим актуальною проблемою виступає розробка методичних підходів до оцінки ефективності управління соціально-економічним розвитком регіонів України, які ураховують специфіку національної економіки.

Нами були виявлені і систематизовані недоліки використовуваних методик оцінки діяльності органів виконавчої влади: громіздкість переліку показників, що включає як показники, безпосередньо пов'язані з повноваженнями регіональних органів управління, так і що відбивають дію чинників макrorівня; відсутність зведених соціально-економічних індикаторів; недостатня увага до тенденцій у сфері інновацій і технологічних змін в структурі регіональної економіки за видами економічної діяльності; фактична відсутність оцінок корупційної ураженості регіональних і муніципальних органів виконавчої влади.

У роботі запропоновано використовувати систему наступних блоків-показників рівня соціально-економічного розвитку регіону.

Запропонована система показників:

- забезпечує охоплення практично усіх сфер життєдіяльності регіонального соціуму;
- характеризується відносною оперативністю збору інформації і її аналізу;
- включає нові показники, що дозволяють оцінювати рівень інноваційності регіональної економіки і міру поширення корупції в регіоні, залученість в корупційних угодах різних верств населення, представників органів влади.

Література: 1. Пакуліна А. А. Інноваційний тип соціально-домінантного розвитку територій України: «знання – можливість – мотивація – дія – результат» / А. А. Пакуліна, О. С. Іванілов // Вісник економіки транспорту і промисловості [Матеріали Одинадцяті міжнародної науково-практичної конференції [«Міжнародні транспортні коридори та корпоративна логістика»] (11–13 червня 2015 р., м. Харків)]. – 2015. – Вип. 50. – С. 117–118. 2. Пакуліна Г. С. Ефективна і гнучка соціальна політика в умовах глобалізації / Г. С. Пакуліна, А. А. Пакуліна, С.Е. Бондарев // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 51. – С. 174–178.

ПРАКТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Асп. Писаревський М. І.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Розвиток ринкової економіки в Україні істотним чином визначив умови діяльності акціонерних підприємств, зокрема узкість ринку, невеликі обсяги

торгів, нерозвиненість ринкової інфраструктури при наявності багатьох біржових та позабіржових площадок, непрозорість діяльності більшості акціонерних товариств, відсутність масового попиту на акції. Це створює загрозу рейдерських атак та вимагає корінного перетворення всієї системи захисту економічних інтересів підприємств.

Зміна умов спричинило за собою появу у діяльності підприємств абсолютно нових проблем, до числа таких відноситься забезпечення економічної безпеки підприємства, під якою розуміється кількісна і якісна характеристика властивостей підприємства з позиції його здатності до самовиживання і розвитку в умовах виникнення зовнішніх і внутрішніх загроз [1]. Економічну безпеку підприємства слід також розглядати як міру гармонізації у часі та просторі фінансових інтересів підприємства з інтересами складових оточуючого середовища - держави, ринку, конкурентів. Звідси - підприємство тільки тоді знаходиться у належному стані економічної безпеки, якщо його фінансові інтереси певною мірою узгоджені з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища: споживачів, постачальників, конкурентів, інвесторів, держави. Тому гарантувати економічну безпеку підприємства у фінансово-господарському середовищі, яке стрімко змінюється, надзвичайно складно. Необхідно сформулювати систему показників зовнішнього середовища економічної безпеки з метою подальшої оцінки її впливу на відповідні ринкові індикатори (зокрема, індекс Першої фондової торгової системи (ПФТС)). Відзначимо, що проблема виявлення факторів, які впливають на фондові індекси, розглянута у дослідженнях багатьох зарубіжних спеціалістів [2-6] та ін.

Стан безпеки організації можна визначити через відповідні критерії і показники, які сигналізують про зону безпеки та розвиток небезпеки внаслідок реалізації загрози. Автором пропонується використання наступного підходу до характеристики зовнішнього середовища економічної безпеки корпоративного підприємства, які згруповані у блоки: міжнародного впливу, впливу держави, регіонального впливу.

1. Показники, що відображають міжнародний вплив. Це: доля імпорту у внутрішньому споживанні; об'єм зовнішнього боргу до ВВП; платежі з обслуговування зовнішнього боргу; світові ціни на газ і нафту; біржові індекси в Європі та США.

2. Показники, що відображають вплив держави. Це: темпи росту ВВП; темпи росту ВВП на душу населення; прожитковий мінімум; доля населення, доходи якого менше прожиткового мінімуму; рівень заробітної плати; рівень злочинності в країні; заборгованість по заробітній платі; темпи інфляції; дефіцит держбюджету; сальдо платіжного балансу; відношення державного боргу до ВВП; рівень безробіття.

3. Показники, що відображають вплив регіону. Це: рівень заробітної плати; заборгованість по заробітній платі; рівень безробіття; доля населення, чії доходи менше прожиткового мінімуму; середні дивіденди по регіону; рівень злочинності; співвідношення міського та сільського населення; сальдо платіжного балансу.

Для оцінки може бути використано метод економіко-математичного моделювання (таксономічний аналіз). «Таксономічний аналіз – це зіставлення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, вирішує проблеми впорядкування багатомірного статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику, тобто дає можливість побудови узагальненої оцінки складного

об'єкта або явища» [7]. Підхід до інтегральної оцінки факторів зовнішнього середовища економічної безпеки представлено у вигляді наступної схеми (рис. 1).

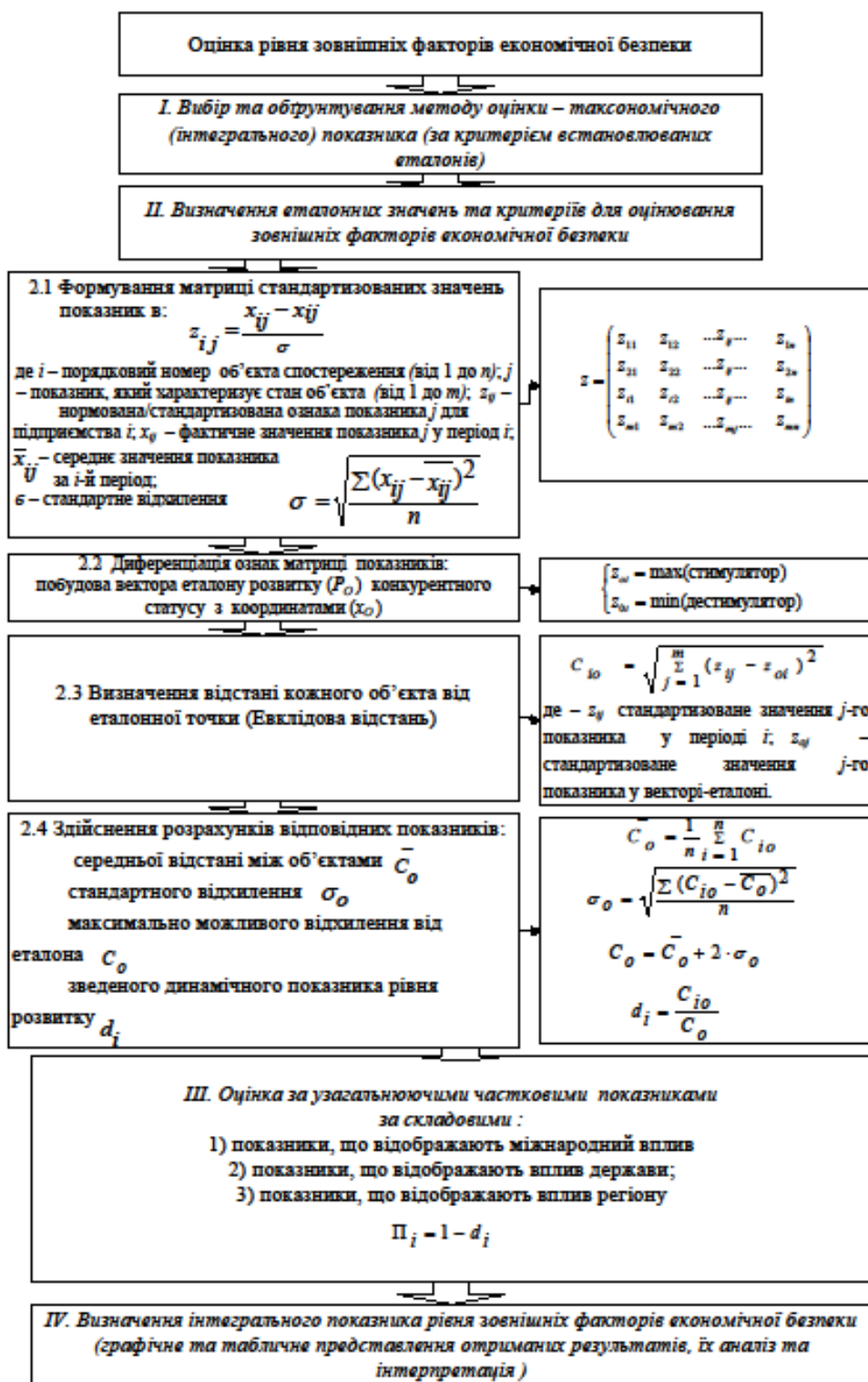


Рисунок 1 – Методичний підхід до оцінки зовнішніх факторів економічної безпеки за складовими міжнародного впливу, впливу держави та регіонального впливу

Для того щоб означена оцінка мала практичне застосування, вона повинна бути, з одного боку, комплексною, тобто охоплювати всі сторони економічного процесу і виявляти всебічні причинні залежності, що впливають на діяльність підприємства.

З іншого боку, аналіз повинний забезпечити системний підхід, тобто досліджуваний об'єкт розглядається як складна, що постійно змінюється система, яка знаходиться під впливом ряду факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Таким чином, умови нестабільності та невизначеності, постійний вплив зовнішнього середовища та конкуренції вимагаються від підприємства створення такої системи протидії дестабілізуючим факторам, яка б забезпечила ефективний стан функціонування, що здатен не тільки протистояти небезпеці руйнування його організаційної структури і статусу, а також перешкодам у досягненні мети функціонування та розвитку підприємства, тобто досягнення економічної безпеки. Для збереження своїх конкретних позицій і забезпечення своєї фінансової безпеки в соціально-економічній ситуації, що складається, підприємство повинно постійно здійснювати спостереження за станом зовнішнього середовища й оцінювати відповідність функціонування внутрішніх систем стану зовнішнього середовища; прогнозувати динаміку зовнішнього середовища і відстежувати формування основних тенденцій його розвитку; визначати можливі зміни, що слід вносити у внутрішні системи підприємства у зв'язку з відповідними змінами зовнішнього середовища, тобто відповідним чином реагувати на зміни зовнішнього середовища, на вплив його факторів. Тому автором розроблено підґрунтя дослідження впливу зовнішніх факторів на динаміку фондового індексу на основі тісноти взаємозв'язку рядів динаміки.

Література: 1. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. – К.: Либра, 2003. – 280 с. 2. Mark J. Flannery, Aris A. Protopapadakis Macroeconomic Factors Do influence Aggregate Stock returns, 1999. 3. P. Bak, M. Paczuski and M. Shubik Price Variations in a Stock Market with Many Agents, Brookhaven National Laboratory working paper. – 1996. 4. William N. Goetzmann, Massimo Massa Index Funds and Stock Market Growth, NBER working paper No. 7033, 1999. 5. Chien-Chung Nieh and Cheng-Few Lee — Dynamic relationship between stock prices and exchange rates for G-7 countries // The Quarterly Review of Economics and Finance. – 41 (2001). — P. 477-490. Криничанский К. В. Типология фунда- ментальных факторов как основа рынка ценных бумаг / К. В. Криничанский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.mirkin.ru/_docs/article02-008.pdf 7. Крушевский А. В. Справочник по экономико-математическим методам и моделям / А. В. Крушевский. – М.: Экономика, 2003. – 196 с.

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Д-р екон. наук, проф. Пічугіна Т.С., канд. екон. наук, доц. Забродська Л.Д.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

У ринкових умовах забезпечення конкурентоспроможності підприємств є запорукою отримання високого і стабільного прибутку. Враховуючи високу частоту використання у теорії та на практиці категорії «конкурентоспроможність

підприємства», існування доволі великої різноманітності її визначень та неоднозначність у її розумінні, виникає необхідність визначення характерних особливостей та уточнення сутності цього поняття, оскільки різне розуміння одного і того ж поняття суб'єктами ринку при спільній їх діяльності може перешкоджати погодженим діям.

Вагомі наукові внески у вивчення проблем конкуренції, конкурентоспроможності та конкурентоспроможності підприємства знайшли відображення в наукових працях іноземних та вітчизняних вчених, зокрема Г. Л. Азоєва, Л. В. Балабанової, Ю. Т. Бубнова, В. А. Бикова, О. А. Гавриш, В. В. Дергачової, Л. Є. Довгань, М. Г. Долинської, Л. В. Донцової, О. В. Зозульової, П. С. Зав'ялова, І. О. Піддубного, А. З. Селезньова, І. В. Сергєєва, І. О. Соловійова, Д. М. Стеченко, А. Стріклєнда, А. Томпсона, С. А. Уварова, Р. А. Фатхутдінова, Є. Б. Фігурного, Т. Г. Философовой, В. В. Хмурової, М. В. Чорної, З. Є. Шершньової, А. Ю. Юданова, Г. К. Ялового та інших. Кожен із вказаних дослідників започаткував свій підхід або надав своє визначення конкурентоспроможності підприємства, що викликало багатоваріантність її розуміння. Різноманітність підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства не дозволяє чітко встановити суть цього поняття, склад елементів, що його утворюють. Тому полягає нагальна необхідність у дослідженні змісту визначень та їх групуванні.

Основним терміном, що виражає сутність ринкових відносин є поняття конкуренції. Конкуренція – це найважливіша ланка всієї системи ринкового господарства. Однією з рушійних сил бізнесу є конкуренція серед фірм, що займаються виробництвом та реалізацією подібної продукції. Конкуренція відбувається постійно і виявляється у прагненні підприємств покращити свою ринкову позицію, з метою піднятися над конкурентами або перемогти одного з них, а також відстояти захоплені позиції.

Конкуренція породжує конкурентне середовище. Конкурентне середовище представлене значною кількістю самостійних (незалежних) організацій, які прагнуть зміцнити своє економічне становище, залучаючи покупців внаслідок пропозиції кращих умов продажу порівняно з конкурентами. Аналіз наукових праць показав, що існує багато поглядів щодо сутності конкуренції, і це поняття змінювалось в залежності від змін у ринкових відносинах. Раніше в основу сутності терміну конкуренція було покладено поняття «суперництво», яке у сучасному сприйнятті розглядається лише як ознака поведінки якогось об'єкту, а конкуренція характеризує модель ринку, за допомогою якої виникає можливість передбачати поведінку цього об'єкту на конкретному ринку. Тобто, відбулася кардинальна зміна щодо визначення сутності конкуренції: від суперництва, яке визначало вид конкуренції, до конкуренції, яка визначає вид суперництва. Такі зміни у поглядах на конкуренцію призвели до активізації досліджень конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність у широкому розумінні – це здатність певного об'єкта перемагати в конкурентній боротьбі.

Визначають три рівні суб'єктів конкурентної боротьби: мікрорівень (певні види продукції підприємства); мезорівень (галузі, корпоративні об'єднання підприємств та організації конгломеративного рівня); макрорівень (народногосподарські комплекси). Отже, систему конкурентних відносин, що виникають в сфері економічних процесів, доцільно розділити на три організаційно-управлінські рівні: мікрорівень (конкурентоспроможність товарів (послуг), підприємств); мезорівень (конкурентоспроможність корпоративних

об'єднань підприємств, галузі); макрорівень (конкурентоспроможність національної економіки, міжнародних економічних відносин).

Конкурентоспроможність з урахуванням рівнів суб'єктів конкурентної боротьби й відповідно до нього рівня функціонування об'єкта дослідження складається з конкурентоспроможності:

- товару (послуги), що є здатністю товару (послуги) завдяки його властивостям, які є перевагами порівняно з аналогічними властивостями інших товарів (послуг), перемагати у ринковій боротьбі;

- підприємства, що є потенційною змогою досягати конкурентних переваг підприємством у суперництві з іншими суб'єктами господарювання;

- галузі, що є здатністю підприємств входити до складу галузі, швидко реагуючи на зміну в її структурі, брати до уваги тенденції до зміни, відновлювати свої соціально-економічні системи і зберігати досягнутий рівень конкурентоспроможності виробництва.

- регіону, що відображає здатність регіону виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам внутрішніх та світових ринків, створювати умови нарощування регіональних ресурсів для забезпечення зростання потенціалу конкурентоспроможності суб'єктів господарювання зі швидкістю, яка забезпечить стійкі темпи зростання ВВП та якості життя населення регіону на рівні світових значень.

- країни, що відображає наявність кращих умов стабільного економічного зростання країни порівняно з іншими державами.

Таким чином, види конкурентоспроможності визначається в залежності від рівня і об'єкта аналізу: на макрорівні це конкурентоспроможність держави та її економіки; на мезорівні - конкурентоспроможність галузей національного господарства та регіонів; на мікрорівні - конкурентоспроможність підприємства (фірми) та її продукції. Забезпечити конкурентоспроможність на макро- та мезорівні можливо тільки за умови забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності на мікрорівні – рівні підприємств та продукції, що ними виробляється, тобто виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів - обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми, а конкурентоспроможність підприємства є результатом наявності в неї конкурентних переваг щодо усього спектру проблем управління компанією. При цьому конкурентоспроможність підприємств забезпечує конкурентоспроможність об'єктів більш високого рівня управління. У зв'язку з цим, особливої уваги потребує розв'язання проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

У представленій ієрархії саме підприємствам відводиться ключова роль, оскільки саме вони змагаються у конкурентній боротьбі на внутрішніх ринках країни та на світовому ринку як суб'єкти господарської діяльності у процесі виробництва та реалізації товарів і послуг. Крім того, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств сприяє формуванню конкурентної економіки галузі, регіону та країни в цілому, що зумовлює актуальність проведення досліджень у цій сфері.

Враховуючи часте використання у теорії та на практиці категорії «конкурентоспроможність підприємства», існування великої різноманітності її визначень та неоднозначність у її розумінні, необхідним є групування сутності визначень цього поняття. Переважна більшість авторів, які досліджують проблему конкурентоспроможності підприємства, виділяють такі наукові підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: компаративний, ресурсний та системний.

Представники компаративного підходу до визначення конкурентоспроможності підприємств акцентують увагу на відносності конкурентоспроможності підприємства та формулюють його зміст у процесі встановлення порівняльних характеристик підприємств-конкурентів. Узагальнюючи сутність категорійного апарату, у цій галузі дослідження, можна визнати за доцільне згрупувати визначення за компаративним підходом щодо наявності порівняльних конкурентних переваг в порівнянні з підприємствами-конкурентами за ознаками: за ступенем задоволення товарами та послугами; відносно конкурентів; за сукупністю оціночних показників. Також можна визнати, що позитивним аспектом компаративного підходу є надання інформації для визначення сильних і слабких боків функціонування підприємства й відповідно створення підґрунтя для формулювання напрямів стратегії розвитку, а негативним – відсутність врахування динамічного характеру конкурентоспроможності, взаємозв'язку підприємства з зовнішнім оточенням та здатністю підприємства адаптуватись до впливу різних чинників.

Представники ресурсного підходу виходять з того, що достовірна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства базується на аналізі його потенційних можливостей. У цілому, можна визнати, що позитивна оцінка ресурсного підходу полягає у формуванні уявлення про сутність конкурентоспроможності підприємства з позиції потенційних можливостей в умовах конкурентного ринку, а негативна – відсутність врахування майбутніх змін конкурентного середовища та здатності підприємства до змін.

Точка зору представників системного підходу до визначення конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на всебічному вивченні процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем. Можна визнати, що позитивна ознака системного підходу до трактування конкурентоспроможності підприємства полягає у представленні системності цього поняття через чинники впливу, а негативна – у відсутності встановлення порівняльних характеристик підприємств-конкурентів.

Дослідження підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» та спроба узагальнити дефініції цієї категорії дозволяє зробити наступні висновки: існують різні підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства; віднесення визначень до певного підходу є досить умовним, оскільки ця категорія є комплексною і багатоаспектною. Тому вчені, спираючись на динамічність розвитку економічної науки та теорії конкуренції, авторами розробляються складні комплексні трактування у спробі як найповніше охопити різні підходи до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства». Ці дефініції, на нашу думку, можна виокремити в групу за умовною назвою – поєднальний підхід. Можна визнати, що даній підхід дозволяє поєднувати різні аспекти сутності визначення, нівелюючи недоліки інших підходів, але не існує можливості об'єднати всі аспекти сутності конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, узагальнення підходів стосовно визначення сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» дозволив виявити невраховані аспекти у відомих визначеннях, що розширює горизонт подальших досліджень в області управління конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів.

МЕТОДИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Д-р екон. наук, доц. Полінкевич О.М.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Активізація інноваційної діяльності є одним з найважливіших чинників прискорення економічного розвитку країни та ефективного функціонування промислового виробництва.

Метод – систематизована сукупність кроків, які потрібно здійснити для виконання певної задачі, досягнення мети. Поняття тотожне алгоритму діяльності чи технологічного процесу [3]. Сьогодні під методом розуміють особливий прийом або систему прийомів, що застосовуються в будь якій науково-практичній діяльності. Жоден прийом не є повноцінним і завжди реалізується в сукупності дій, але саме за особливостями окремого прийому відрізняють та систематизують методи. Тож алгоритм може відрізнитися в одному особливому етапі за окремими ознаками дії, інструменту, технологічним особливостям процесу, що дає значну множину різноманіття методів, котрі можуть зводитися до основних, чи навіть основного.

Розрізняють такі групи методів:

1) методи, засновані на дослідженні, знаннях та інтуїції спеціалістів: метод «мозкового штурму», метод «сценаріїв», метод експертних оцінок, метод «Дельфі», морфологічний метод, метод ділових ігор;

2) методи формалізованого представлення систем: аналітичні, статистичні, теоретико-множинні, логічні, лінгвістичні, семіотичні, графічні, структурно-лінгвістичні, моделювання, імітаційно-динамічні моделювання;

3) комплексні методи: комбінаторика, ситуаційне моделювання, типологія, графо-семіотичне моделювання, методи дослідження інформаційних потоків.

Під час активізації інноваційної діяльності можна використовувати перелічені групи методів. Але, на нашу думку, доцільно віддавати перевагу методу експертних оцінок, методу сценаріїв, аналітичним, статистичним, графічним методам та методу ситуаційного моделювання. Під методами у менеджменті розуміють сукупність способів здійснення управлінської діяльності, що застосовується для постановки та досягнення цілей організації [1, с. 317]. З їхньою допомогою керівники забезпечують скоординовану діяльність в організації та єдність інтересів усього персоналу. Відповідно до цього можна визначити методи активізації інноваційної діяльності як сукупність методів цілеспрямованого впливу на об'єкт керування – інновації, інноваційний процес, які забезпечать на підприємстві пошук розвитку новітніх технологій, оновлення виробництва та продукції, зростання прибутковості та інвестиційної привабливості.

Методи активізації інноваційної діяльності класифікують за такими ознаками:

1) за організаційно-економічним змістом: держане регулювання, оподаткування, фінансування і кредитування, страхування, ціноутворення;

2) за суб'єктами впливу: методи активізації, які здійснюють державні органи влади; методи активізації, які здійснюють громадські установи та організації; методи активізації, які здійснюють комерційні установи; методи активізації, які здійснюють науково-дослідні установи;

- 3) за характером здійснення: примусові, заохочувальні;
- 4) за рівнем засвоєння та віддачі від інновацій: ефективні, неефективні;
- 5) за рівнем управління інноваційною діяльністю: методи, які застосовуються на макрорівні; методи, які застосовуються на макрорівні.

Вивчення результатів дослідження [2] дозволяє визначити методи активізації інноваційної діяльності як форму вираження відносин, що визначає конкретні способи стимулювання інновацій для забезпечення ефективного функціонування всіх бізнес-процесів промислових підприємств.

Методи активізації інноваційної діяльності вважаються ефективними, якщо є позитивний результат від їхнього впровадження. А методи, результат від впровадження яких на підприємстві є негативний або рівний нулю є неефективними.

До методів, які застосовуються на макрорівні належать планування, економічне стимулювання, правові, соціальне регулювання, політичне і екологічне регулювання.

Мікрорівень конкретизує варіанти дій окремих суб'єктів підприємницької діяльності з пошуку шляхів розвитку ринкових можливостей, які спираються на безупинну і послідовну розробку та введення на ринок різного роду новацій. До методів, які застосовуються на мікрорівні належать планування виробничо-збутової та фінансової діяльності, контроль за реалізацією інноваційних проектів, вибір конкретних напрямів інноваційної діяльності, аналіз та кількісна оцінка ризику на етапах інноваційного розвитку тощо.

Вивчення результатів дослідження методів активізації інноваційної діяльності дозволяє говорити про те, що в Україні не достатньо уваги приділяється стимулюванню інноваційної діяльності підприємств. Методи активізації інноваційної діяльності підприємства класифікуються за такими ознаками: організаційно-економічний зміст, суб'єкти впливу, характер здійснення, рівень засвоєння та віддачі від інновацій, рівень управління інноваційною діяльністю. В межах цих ознак виділяють види методів, які взаємодоповнюють один одного. Запропонована класифікація методів активізації інноваційної діяльності підприємств сприятиме систематизації та цілісному розумінню суті цих методів. Основними методами активізації інноваційної діяльності підприємств є державне регулювання, оподаткування, фінансування і кредитування, страхування, ціноутворення. Від їхнього використання залежить поширення інновацій на підприємствах, що, в свою чергу, буде сприяти інноваційному розвитку підприємств та національної економіки.

Література: 1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2. / Редкол. : С. В. Мочерний та ін. – К. : „Академія”. – 2001. – 848 с. 2. Колодізев О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія / О. М. Колодізев. – Х. : ФОП Лібуркіна Л. М. ; ВД «ІНЖЕК», 2009. – 240 с. 3. Методи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4>. – Назва з екрану.

НЕОБХІДНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Канд. екон. наук, викл. Польова В.В., ст. гр. ЕП-41 Варава В.Ю.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Реальне ринкове середовище, в якому доводиться функціонувати вітчизняним господарюючим суб'єктам, характеризується крайньою нестабільністю і непередбачуваністю розвитку подій, недостатньо ефективним економічним законодавством, відсутністю розвиненої ринкової інфраструктури. Ці, а також цілий ряд інших економічних, фінансових і соціальних чинників, роблять нестабільне функціонування українських підприємств і перешкоджають формуванню ефективних ринкових відносин в країні. Недооцінка планування підприємницької діяльності в умовах ринку, зведення його до мінімуму, ігнорування або некомпетентне здійснення часто призводять до невиправданих економічних втрат і в результаті до банкрутства.

Для поліпшення ситуації та забезпечення сталого розвитку українським підприємствам необхідно формувати більш досконалу систему планування, яка б могла краще враховувати невизначеність зовнішнього середовища, що забезпечить підприємствам досягнення певної глобальної мети свого розвитку, а також пошук більш ефективних методів організації і управління в умовах макроекономічних чинників, що постійно змінюються.

Планування є особливою формою діяльності, направленою на розробку і обґрунтування програми економічного розвитку підприємства і його структурних підрозділів на певний період відповідно до мети його функціонування і ресурсного забезпечення [1].

Впровадження системи планування на підприємстві створює наступні важливі переваги [2]:

- робить можливою підготовку до використання майбутніх сприятливих умов;
- дозволяє максимально використовувати конкурентні переваги підприємства;
- відстежує нові тенденції в економіці, техніці і технології та використовує їх в своїй діяльності;
- визначає потребу в капіталі і грошових коштах;
- дозволяє своєчасно вживати захисні заходи проти ризиків;
- визначає методи і способи виконання поставленої мети виходячи з наявних ресурсів;
- дає змогу повніше використовувати інновації в своїй діяльності;
- аналізує підсумки роботи в цілях підвищення ефективності мети і корегування планів на наступний період;
- запобігає помилковим діям та обґрунтовує економічну доцільність напрямку розвитку підприємства;
- стимулює менеджерів до реалізації своїх рішень в подальшій роботі та створює передумови для підвищення їх освітньої підготовки;
- покращує координацію дій на підприємстві та збільшує можливості в забезпеченні його необхідною інформацією;
- сприяє більш раціональному розподілу ресурсів;
- покращує контроль на підприємстві.

Призначення планування полягає в прагненні максимально врахувати всі внутрішні і зовнішні чинники, що забезпечують оптимальні умови для розвитку підприємства. До перших слід віднести систему мотивації, організаційну структуру підприємства, стиль управління, технічний рівень виробництва, профіль продукції, що випускається, рівень кваліфікації персоналу, інноваційну активність менеджменту. Зовнішні чинники — це умови ринку, фінансово-економічна і правова системи, соціально-економічне і політичне положення країни, її загальнокультурний рівень.

В умовах ринкової економіки, вітчизняні підприємства, плануючи виробництво, продажі і прибутки, не повинні покладатися на просте екстраполявання досягнутих темпів розвитку підприємства. На зміну традиційному довгостроковому плануванню прийшло стратегічне планування. Основна задача стратегічного планування – вибір напрямків і організація діяльності підприємства, які дозволяють йому досягати поставлених цілей навіть у разі виникнення непередбачених обставин [3]. Сучасний темп зміни і збільшення знань є настільки великим, що стратегічне планування представляється єдиним способом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Воно забезпечує вищому керівництву створення плану на тривалий термін. Стратегічне планування дає також основу для ухвалення рішень. Знання того, чого організація хоче досягти, допомагає уточнити самі відповідні шляхи дій [4]. Ухвалюючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення, керівництво знижує ризик ухвалення неправильного рішення через помилкову або недостовірну інформацію про можливості організації або про зовнішню ситуацію. Планування допомагає створити єдність загальної мети усередині організації.

Таким чином, неувага до вивчення ринкового середовища призводить до виникнення кризової ситуації та необхідності прийняття рішень без орієнтації на перспективний розвиток. Виходячи з цього планування дозволяє підприємству моделювати численні можливі зміни підприємства не тільки потім, щоб вибрати з них найкращі, але і щоб мати в особистому розпорядженні запасні рішення, забезпечуючи швидку і раціональну реакцію у разі, коли непередбачені події не дозволять слідувати ухваленому рішенню. Головним результатом системи планування є визначення цілей, стратегій і програм, а також розподіл ресурсів, що дозволяють підприємству успішно зустріти невизначене майбутнє і вплинути на нього. Планування діяльності стало в даний час економічною основою ринкових відносин різних підприємств і організацій. В процесі планування забезпечується необхідна рівновага між виробництвом і споживанням продукції, величиною платоспроможного попиту на товари і послуги і об'ємом їх пропозиції підприємствами.

Література: 1. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності : навч. посіб. / Г. М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2005. – 400 с. 2. Чаус В. М. Планування діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання : теоретичний підхід / В. М. Чаус // Вісник ЛКА: Збірник наукових праць. – Серія економічна. – Вип. 32. – Львів : ЛКА, 2010. – С. 112-116. 3. Ридинг К. Стратегическое бизнес-планирование. Динамическая система повышения эффективности обеспечения конкурентных преимуществ / К. Ридинг. – [пер. с англ.]. – [ред. В. М. Попов]. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 320 с. 4. Максименко Л. С. Развитие теории и методологии планирования: структурно-логический подход : монография / Л. С. Максименко. – Ставрополь : Изв-во СевКавГТУ, 2009. – 192 с.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Канд. екон. наук, викл. Польова В. В., ст. гр. ЕП-41 Юхно В.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

В умовах економічної турбулентності ефективність діяльності вітчизняних підприємств залежить від багатьох факторів, що діють у сфері господарювання. Ряд чинників, що впливають на внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, породжують невизначеність і нестабільність у господарській діяльності, що негативно впливає на функціонування підприємства в цілому. Непередбачуваність економічних процесів, зростання податкового тиску, посилення конкуренції на ринку, а також зниження платоспроможності вітчизняних споживачів і, відповідно, обсягів збуту продукції в результаті зумовлюють необхідність розробки комплексного та адекватного механізму управління підприємством.

Саме тому, основним завданням сучасних суб'єктів господарювання є аналіз внутрішнього та зовнішнього потенціалу, ефективність використання яких безпосередньо впливає на кінцевий результат діяльності підприємства.

Ринковий потенціал підприємства формується та піддається впливу мінливих і невизначених зовнішніх факторів. У зв'язку з цим є необхідність у достовірній інформації про зовнішнє середовище, тобто постає питання про необхідність оцінки стану наявного ринкового потенціалу підприємства та ефективності його використання.

В результаті досліджень встановлено, що оцінку і пошук невикористаних резервів використання ринкового потенціалу підприємства ефективно здійснюється на основі аудиту, який дозволяє розробити систему рекомендацій для підвищення показників ринкової діяльності підприємства.

Отже, аудит - це комплексна оцінка показників діяльності підприємства на ринку шляхом системного, всебічного і незалежного аналізу ринкових ситуацій з метою вивчення реального стану та розробки рекомендацій щодо проведення ефективних заходів.

Аудит може проводитися такими способами: самоаудит, аудит з боку вищестоящих підрозділів, аудит з боку спеціального аудиторського підрозділу, аудит спеціально створеної для цієї мети групою і зовнішній аудит.

Виходячи з вищеназваних способів аудиту, виникає питання: який зі способів доцільніший для керівництва – створити власну службу, тобто проводити самоаудит або звернутися за допомогою до зовнішніх суб'єктів. Для відповіді на це питання необхідно проаналізувати переваги і недоліки цих методів аудиту.

Перевагами зовнішнього аудиту є: наявність спеціальних знань зовнішніх аудиторів, якими володіють працівники підприємства; новизна і гнучкість рекомендацій; незалежність від керівництва і можливість об'єктивної оцінки; досвід вирішення подібних проблем. Однак, основним недоліком вважається висока вартість зазначених послуг.

Щодо переваг самоаудиту (власний структурний підрозділ), то основними перевагами є: конфіденційність інформації – вона не виходить за межі підприємства, можливість мати повну інформацію про підприємство без витрат часу на вивчення ситуації і збір вихідної інформації; менші витрати на оплату наданих послуг та ін.

Незважаючи на дані переваги самоаудиту, доцільніше в деяких ситуаціях для підприємства залучити зовнішніх експертів для вирішення конкретної проблеми, оскільки включення в штат нових фахівців або навчання існуючого

персоналу, як правило, вимагає багато часу і може виявитися в кінцевому підсумку неефективним.

Встановлено, що разове проведення оцінки стану ринкового потенціалу та ефективності його використання не є достатньо ефективним, оскільки поодинокі дослідження характеризуються випадковістю розглянутих господарських ситуацій і не підтверджують достовірність виявлених змін і тенденцій. Тому, вважаємо, що тільки постійний моніторинг наявних ринкових можливостей і оцінка рівня їх використання дозволить виявити невикористані резерви і підвищити ефективність господарювання суб'єкта в цілому.

Зрозумілим є те, що дієвість і ефективність проведення аудиту на вітчизняних підприємствах в підсумку призведуть до зростання попиту на зазначені послуги та, відповідно, сформуєть новий поштовх у подальшому розвитку аудиту.

Так, на сьогоднішній день основними послугами, які надаються вітчизняними аудиторськими фірмами, є:

- аудит фінансової звітності, тобто підтвердження її достовірності;
- послуги щодо дотримання податкового законодавства, тобто організація і ведення податкового обліку, складання податкової звітності, консультативно-правовий супровід податкових перевірок;
- комплексне бухгалтерське обслуговування, тобто послуги з безперервного ведення обліку господарюючого суб'єкта (аутсорсінг);
- консультативні послуги – бухгалтерське і податкове консультування, організація і проведення тренінгів, семінарів, аудиторської експертизи і т.д.

Аудит охоплює не тільки дослідження фінансово-майнового стану підприємства, а й передбачає оцінку стану ринку і тенденцій поведінки його учасників. Для суб'єктів господарювання це дає можливість отримати кваліфіковану оцінку і достовірну інформацію про можливості підприємства ефективно використовувати свій наявний економічний потенціал [1].

Вважаємо, широке застосування аудиту дозволить адаптувати наявний потенціал вітчизняних підприємств до ринкових змін і подолати негативні наслідки економічної кризи, а сформований попит на зазначені послуги сприяє розвитку аудиторської діяльності, підвищенню якості перевірок і, відповідно, зниження їх вартості.

Наприклад: незалежна і динамічна аудиторська фірма «Фінанси і аудит» плідно працює на ринку аудиторських послуг України з 1992 року, працює на підставі Свідоцтва про внесення до реєстру суб'єктів аудиторської діяльності №0588 [2]. Їхня основна ціль використовувати і поширювати на українському та міжнародному ринках якісні інтелектуальні продукти в області обліку, оподаткування і методології управління, розраховані на складні економічні суб'єкти, а також спрощені продукти – для середніх і малих підприємств. Кредо компанії – вчити клієнта думати, самостійно вирішувати задачі шляхом передачі йому внутрішніх технологій і знань, зміни психології професійної діяльності.

Отже, у світі аудиторські фірми займають достатньо вигідну позицію. Так, виконуючи своє завдання, вони приносять користь фінансово-кредитним установам, органам державного регулювання і контролю (податковим органам, фонду державного майна, органами державної статистики та іншим). Однак в Україні сьогодні ситуація на ринку аудиторських послуг досить складна.

Головними джерелом прибутку аудиторських фірм є надходження не від аудиторських перевірок, а від надання супутніх аудиту послуг, таких, як консалтинг, бухгалтерський аутсорсінг та інше.

Література: 1. Аудит в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream>. 2. Аудиторська палата України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apu.com.ua>.

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Канд. экон. наук Приходько Д.А.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Прогресс в развитии теории и практики менеджмента в конце XIX – начале XX века в будущем привёл к значительному углублению понимания менеджмента. В частности, в семидесятых годах прошлого века формируется современная теория менеджмента. В отличие от производственных теорий классиков менеджмента в ней менеджмент трактуется уже в трёх аспектах: узком – как организация производства; широком – как маркетинговый менеджмент; самом широком – как организация любой деятельности. Но до сих пор в теории менеджмента не был исследован такой важный его аспект как организация собственной деятельности, организация самого менеджмента. Фактически отсутствовал и сам термин, и понятие «организация менеджмента». Но именно организация самого менеджмента определяет эффективность всего менеджмента в целом. Поэтому проблема определения важнейших аспектов организации менеджмента и особенно его места и роли в системе всего менеджмента является актуальной. Её решение будет способствовать дальнейшему углублению понимания менеджмента. Целью доклада явилось характеристика важнейших аспектов организации менеджмента.

Для её достижения были использованы результаты, полученные в новейших исследованиях и публикациях. В них установлено, что в 2015 году Бабайлов В.К. впервые в мировой литературе использует термин «Организации менеджмента» в своём новом учебнике [1,с.35]. В 2016 году на Всеукраинской научно-методической Интернет-конференции им была высказана идея более широкого использования и углубления трактовки понятия «организация менеджмента» [2,с.42-45].

Введение и обоснование нового и важного понятия «организация менеджмента» – значительный шаг, сделанный для развития теории и практики менеджмента. Организация менеджмента – это особый, важнейший вид менеджмента, во многом определяющий все остальные. Это основа менеджмента. Но чтобы не смешивать организацию менеджмента, менеджмент и производство необходимо использовать действенный критерий. Таким критерием были выбраны организуемые в этих процессах ресурсы. В статье «организация менеджмента» автор устанавливает, что процессам организация менеджмента, менеджмент и производство соответствуют три разные сочетания ресурсов: человеческие; все; производственные. Именно в этом принципиальное отличие организации менеджмента, менеджмента и производства.

В заключение необходимо обратить внимание на следующие выводы, сделанные на основе публикации [3]:

□ Организация менеджмента – это основа, фундамент менеджмента, а значит её роль исключительно важная.

□ Если организация менеджмента – это организация только человеческого, трудового ресурса предприятия (организации), персонала, то это менеджмент персонала. С другой стороны, организация менеджмента – это фундамент, это основы менеджмента. Следовательно, учебные дисциплины «Основы менеджмента» и «Менеджмент персонала» фактически дублируют друг друга и должны быть объединены в одну.

□ Организации менеджмента реализуется до менеджмента и в процессе производственного менеджмента, параллельно, одновременно с ним.

□ Содержание организации менеджмента: планирование; отбор; управление качеством человеческого ресурса.

Литература: 1. Бабайлов В.К. Менеджмент: Наука и практика: учебник / В.К. Бабайлов – Х.: ХНАДУ, 2015. – 276 с. 2. Бабайлов, В.К. Организация менеджмента / В. Бабайлов // Освітні тенденції розвитку сучасної вищої школи: проблеми методології навчання: Матеріали Всеукраїнської науково-методичної Інтернет-конференції (18 травня 2016 р.)/. Харків: ХНАДУ, 2016. – с.42-45 3. Бабайлов, В.К. Организация менеджмента / В. Бабайлов // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №3(14), том 1 – 2016. – Харків: ХНАДУ, 2016 – С. 68 – 72.

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ

Канд. екон. наук Сидоренко Ю.В., ст. Сечина А.С.
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Розвиток економіки, як вітчизняної, так і світової, можна з впевненістю охарактеризувати як глобально кризовий. Управління економічними системами в кризовому стані вимагає не тільки докорінної зміни багатьох бізнес-процесів, а, насамперед – зміни концептуального підходу, точки зору на економічні явища та процеси.

Кризові явища, які являють собою вираження внутрішніх протиріч та конфліктів, вимагають їх розв'язання шляхом народження принципово нової якості. Цим пояснюється погляд на конструктивну роль кризи у процесі розвитку економіки.

За численними ризиками, пов'язаними з негативними наслідками кризи, ховається одна дуже значна небезпека. Вона полягає в тому, що ми можемо не помітити її позитивних сторін і плюсів цієї ситуації, можливостей та перспектив, що з'являються шанси і відкриваються нові горизонти для розвитку бізнесу. Згідно з ученням «Дао», криза, як цілісний процес складається з взаємодії двох полюсів: «ризиків і небезпек» і «можливостей і шансів»: те, що сьогодні сприймається нами, як небезпека завтра може для нас стати можливістю і навпаки. І дійсно, все відносно нашого сприйняття. До одного й того ж процесу, до однієї і тієї ж тенденції дві людини можуть ставитися по-різному залежно від способу мислення, домінуючих ментальних моделей цих людей.

Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі [1].

Проведений теоретичний огляд та аналіз існуючих поглядів дозволив виділити головні ознаки кризи:

- це явище, ситуація або подія; при цьому кризовий стан системи – це процес виникнення цієї події;
- це завжди зміна (позитивна/негативна) якогось процесу;
- призводить до виникнення потенційно негативних результатів.

Отже, криза – це не тільки негативне явище, яке зумовлене впливом зовнішніх або внутрішніх чинників, що призводить до відхилення від рівноважного стану, а одночасно і явище, що призводить до подальшого розвитку та переходу системи на інший якісно новий стан існування.

Криза корисна економіці, як лікувальне голодування або строгий піст для нашого організму. І криза, і піст очищають системи від хворобливих, слабких, неефективних, часто зовсім не потрібних утворень і елементів. Крім того, яка б система сьогодні не була ефективною і результативною, потенціал зростання, ресурс розвитку завтра може виявитися вже вичерпаним. І, як би ми не намагалися, традиційними шляхами покращення, вдосконалення, раціоналізації домогтися розвитку і збільшення ефективності стає вже або важко, або практично неможливо. В очищенні економіки від непрацюючих систем криза відіграє найважливішу роль. А подальше зростання і розвиток можливі тільки при прийнятті радикальних, кардинальних і фундаментальних змін, проведенні глибокого реформування, принципового реінжинірингу, або взагалі будівництва нового. Це неможливо без руйнування старого. Звичайно, можливе співіснування старого і нового світу, але існування старого завжди заважає, затримує появу нового. Як справедливо зазначав Й.Шумпетер, «Економіка живе і розвивається завдяки знищенню старих компаній, методів та ідей, на зміну яким приходять нові, більш продуктивні і прибуткові» [2].

Саме під час рецесій і депресій минулих епох і виникли такі компанії, бренди яких сьогодні знає кожен: Hyatt, Burger King, IHOP, The Jim Henson Company, FedEx, Microsoft, MTV Networks, Trader Joe's, Wikipedia Foundation, Sports Illustrated, General Electric, Hewlett-Packard, John Wiley & Sons, Ryder Systems, AIG (American International Group), Playboy Enterprises, Apollo Group.

Загальною характеристикою всіх народжених в періоди економічних криз компаній є мінімальний і навіть нульовий рівень інвестицій в момент відкриття бізнесу. Тому, можна сказати, що ці світові бренди народилися практично на порожньому місці, без капіталовкладень, тільки завдяки кмітливості, гнучкості, підприємливості, креативності, новаторства своїх засновників, і завдяки успішному використанню ними сприятливих можливостей, які з'явилися в періоди економічних і фінансових потрясінь.

Існуючі компанії під час кризи теж можуть зробити істотний ривок, який змінить їхнє майбутнє. Успішні приклади таких компаній у світовому масштабі – це Ford, McKinsey & Company, Coca-Cola, Housing & Commercial Bank, Google, PayPal, Salesforce.com Inc тощо [3].

Головним гальмом розвитку бізнесу кризової доби є нестача фінансування. Прихід фінансової кризи означає, що клієнтам компаній ніде взяти гроші для покупки пропонованих послуг або товарів. Керівники втрачають кошти при виплаті зарплат і закупівлі належного постачання, у постачальників немає грошей для виробництва послуг і продуктів. Виникає нестача грошей у всіх сторін виробництва та споживання.

У період кризи кількість грошей не зменшується, просто розподіляються кошти в інші сектори економіки, сповільнюючи свій обіг. Тому в даний період слід вживати комплекс заходів для залучення грошей у свій бізнес. Фактично, належить працювати в секторах економіки, в яких залишаться або продовжать

концентруватися гроші: продажі, виробництво, фінанси, персонал, управлінська структура.

Слід пам'ятати, що криза дозволяє домогтися радикального очищення компанії, з переглядом принципів її організації та звільнення непотрібних співробітників. Цей період може стати ідеальним часом для оновлення компанії і підтвердження компетентності керівника [4].

Перспективність і актуальність окремих бізнес-ідей змінюється в залежності від декількох факторів. Серед них: стан макроекономіки і світового бізнесу в цілому, розвиток української економіки і нерозвиненість окремих ринків і їх сегментів.

Проблема вибору напрямку діяльності стоїть перед кожним починаючим підприємцем. Досліджуючи велику кількість періодики, доповідей, сайтів, можна зустріти безліч думок стосовно перспективних напрямків бізнесу в сучасних умовах. Упорядкування та систематизація інформації дозволила виокремити за запропонувати до уваги найбільш перспективні в кризовій фазі економіки підприємницькі ідеї, здатні дати реальні результати. Слід працювати у таких сферах: охорона здоров'я (приватна аптека, оздоровчі групи, лікування народними засобами), сільське господарство (переробка продуктів харчування та їх виробництво), бізнес на житлі (додаткове утеплення осель, орендний бізнес), транспорт (ремонт, таксі, пасажироперевезення), інформаційні послуги населенню (юридичні послуги, агенції с працевлаштування, консультації з питань житлово-комунального господарства), розваги (квест-клуби, трекінг, організація екскурсій), ІТ (написання та просування різного софту, написання і просування ігор, розробка і просування різних інтернет-сайтів).

Також можна виділити напрямки, на які, за прогнозами експертів, буде зростати попит у найближчі роки: Ринок мобільного сервісу; Хендмейд з натуральних матеріалів; Онлайн-навчання; Спортивні тренування; Натуральна косметика і побутова хімія; Розміщення торговельних автоматів; Догляд за літніми людьми; Нематеріальна мотивація персоналу; Фінансові консультації; Профільне програмне забезпечення для бізнесу [5].

Результат теоретичного узагальнення розмаїття поглядів на сутність поняття кризи дозволив визначити авторський підхід до розуміння кризи як не тільки негативного явища, зумовленого впливом зовнішніх або внутрішніх чинників, а, одночасно, і конструктивного явища, яке стимулює розвиток та перехід системи на якісно новий стан існування. Отже, характерні кризовій економіці труднощі, складності, перешкоди, ризики, загрози, небезпеки і проблеми – мають розглядатись інша сторона медалі можливостей і перспектив розвитку. При цьому, задачею бізнесмена стає подолання перешкод, мінімізація ризиків, перемога над труднощами. Дійсно, кожного разу, коли вдається піднятися над проблемою, вирішити складну задачу, одразу відкриваються нові горизонти.

Справжній сучасний бізнес – це постійне вирішення проблем клієнтів, партнерів, суспільства. Отже, великі проблеми – це, водночас, великі можливості для бізнесу. Справжньому підприємцю, новатору є куди прикласти свої талант і майстерність. Як зазначив Р. Кійосакі, справжні інвестори і капіталісти прямують туди, де криза. Тільки в епоху великих змін можна домогтися небувалих для епохи стабільності результатів. Тут спрацьовує принцип: «Чим гірше – тим краще»! Але краще не для всіх, а тільки для тих, хто гнучкий, динамічний і безперервно розвивається. Отже серед окреслених в роботі бізнес-напрямків, актуальних до впровадження в кризові часи, кожен охочий може обрати

привабливу для себе нішу, замислитись над створенням і просуванням власного проекту, пам'ятаючи, що удача посміхається тільки тим, хто не боїться ризикувати.

Література: 1. Короткова Э. М. Антикризисное управление: учеб. пособ. / Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА–М., 2002. – 432 с. 2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 455 с. 3. Жалевич А. С. Кризис – время возможностей / А. С. Жалевич [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.vitayu.com.ua/index.php?id=488> 4. Развитие бизнеса в кризис: основные направления менеджмента [Електронний ресурс] // Журнал Генеральный директор. – Режим доступу : <http://www.gd.ru/articles/4237-razvitiye-biznesa> 5. 10 лучших направлений для начала бизнеса в 2016 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hyser.com.ua/business_and_finance/10-luchshix-napravlenij-dlya-nachala-biznesa-v-2016-godu-45516

ВИЗНАЧЕННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, проф. Смачило В.В., магістр Сидорова Ю.Р.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Діяльність підприємства передбачає взаємодію з широким колом стейкхолдерів(з англ. мови stakeholders – зацікавлені сторони), які функціонують як всередині організації, так і за її межами. Широкий спектр теорій, розроблених у попередньому сторіччі, таких як SWOT- аналіз, теорія п'яти сил конкуренції Портера, теорія ланцюга створення вартості, давали тільки часткову відповідь на питання про взаємодію підприємства із його стейкхолдерами.

За визначенням стандарту AA1000SES стейкхолдером вважається група, що може впливати на діяльність організації або, навпаки, здатна відчувати на собі вплив від діяльності організації, її продукції або послуг і пов'язаних з цим дій. Спеціально наголошується, що стейкхолдерами не є ті, хто просто може бути знайомий з організацією або мати думку про неї.

Виділяють типові групи стейкхолдерів. Слово «типові» застосовується в даному випадку для того, щоб показати, що в кожному конкретному випадку інтереси можуть бути іншими. До них відносять: акціонери, інституційні інвестори, топ-менеджмент фірми, інші працівники фірми, споживачі, розповсюджувачі (дилери, партнери), постачальники, фінансові корпорації, владні структури, громадські групи.

Створення карти стейкхолдерів полягає у визначенні ключових груп, організацій, людей, які можуть впливати на успішну діяльність підприємства або, навпаки, тих, на кого впливає діяльність підприємства. Здійснимо побудову карти стейкхолдерів будівельного підприємства м. Харкова ПАТ «Трест Житлобуд-1». Історія «Тресту Житлобуд-1» налічує 69 плідних років. За ці роки компанія стала найбільшою будівельною організацією міста і продовжує інтенсивний розвиток. Більшість об'єктів стали гордістю Харкова, займають важливе місце в житті міста.

Створення карти пропонується здійснювати в 4 етапи:

- 1) Ідентифікація – окреслення актуальних груп стейкхолдерів.
- 2) Аналіз – дослідження інтересів, поглядів і діяльності груп стейкхолдерів.
- 3) Візуалізація – візуальна ілюстрація стейкхолдерів і їхнього зв'язку з істотними питаннями та цілями компанії.
- 4) Пріоритезація – вибір пріоритетних дій підприємства, направлених на покращення взаємозв'язків з пріоритетними групами стейкхолдерів.

У результаті карта стейкхолдерів ПАТ «Трест Житлобуд-1» включає 6 основних груп стейкхолдерів: наявні – місцева громада (благодійність), ділові партнери, держава; перспективні – співробітники, покупці та громадська організація (екологія). Карту стейкхолдерів проілюстровано на рис. 1.

Щодо перспективних напрямків розвитку за кожною групою, то можна запропонувати такі заходи, які збільшили би кількість стейкхолдерів ПАТ «Трест Житлобуд-1» або підвищили б рівень їх задоволеності роботою підприємства. Дані заходи представлені на рис. 2.



Рисунок 1 – Карта стейкхолдерів ПАТ «Трест Житлобуд-1»

На підприємстві співробітники є головними стейкхолдерами. Важливою складовою місії підприємства є принципи роботи організації і цінності, які поділяють співробітники. Місія служить орієнтиром для прийняття всіх управлінських рішень, використовується не тільки для подальшого функціонування, але й для формування корпоративної культури.

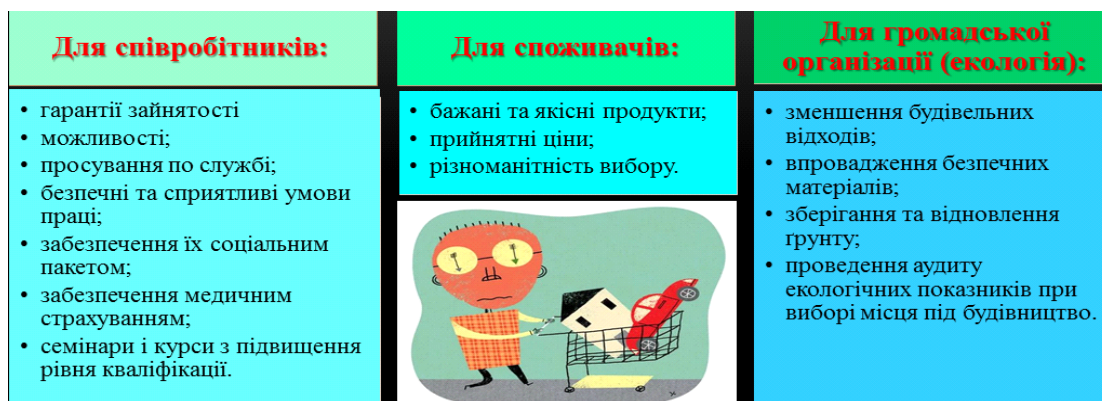


Рисунок 2 – Заходи підвищення задоволеності перспективних стейкхолдерів

Споживачі зацікавлені в ефективному функціонуванні підприємства, оскільки дане підприємство є їхнім джерелом постачання певних груп товарів і відповідно від них залежить прибутковість підприємства.

Екологічна відповідальність бізнесу включає зобов'язання осіб, що приймають рішення, запроваджувати дії, спрямовані на захист і поліпшення стану навколишнього середовища в цілому, і які також відповідають їх власним інтересам. Запровадження екологічної відповідальності бізнесу з метою досягнення сталого розвитку має стати стратегічними рішеннями, які вплинуть на внутрішній розвиток фірми, відносини між стейкхолдерами, організаціями і владою.

Отже, вже багато вітчизняних підприємств відкрили для себе необхідність в узгоджених колективних діях і розуміють важливість тенденції зміни ринкових принципів, які визначаються, в тому числі, відповідальністю перед стейкхолдерами. Тому активізація діяльності в цій сфері необхідна й будівельним підприємствам м. Харкова.

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Канд. екон. наук, доц. Смачило В.В., магістр Баляба В.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Необхідною умовою соціально відповідального бізнесу є оцінка її рівня для подальшого коригування дій та досягнення кращих результатів в сфері соціальної відповідальності, що вимагає вивчення й аналіз існуючих методик та методів в цій царині, а також їх удосконалення, що й обумовило актуальність та своєчасність даного дослідження.

На думку [1] усю існуючу кількість методологічних підходів до оцінки соціальної відповідальності підприємств можна розподілити на методики соціальної звітності, індексний і рейтинговий методи, кількісні та якісні методи

Грунтовна оцінка соціальної відповідальності забезпечується використанням комбінації якісних та кількісних методів. Власні методики щодо застосування комбінації вказаних методів пропонувалися в роботах [2,3,4]. Фахівцями виділено такі напрями (об'єкти) оцінювання соціальної відповідальності підприємств [1]: соціальні інвестиції (та в їх межах соціальна політика); ефективність/ результативність соціальної відповідальності підприємства; КСВ-практики.

Вибір того чи іншого методичного підходу та інструментарію залежить від цілей та об'єкту оцінки; розуміння самої сутності соціальної відповідальності підприємства суб'єктами оцінки, галузевою та іншою специфікою діяльністю об'єкта, правовим полем господарювання та міжнародними договорами, тощо.

Аналіз існуючих підходів та методів оцінки соціальної відповідальності довів, що практики впровадження соціальної відповідальності в бізнес-процеси вітчизняних підприємств в аспекті євроінтеграції повинні ґрунтуватися на міжнародних стандартах та бути адаптованими до українських реалій.

Тому в основу оцінювання соціальної відповідальності будівельних підприємств слід покласти міжнародний стандарт та доповнити напрямки його реалізації показниками, які б оцінювали кожен з виділених в стандарті складових.

Найбільш актуальним, всебічним та ґрунтовним міжнародним документом, на думку автора, є саме стандарт ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності», тому доцільно оцінку соціальної відповідальності підприємства здійснювати за наведеними в ньому проблемами [1,5,6]: організаційне управління (принципи соціальної відповідальності); права людини; трудові практики; довкілля; сумлінні ділові практики; проблеми, пов'язані із споживачами, участь в житті спільнот та їх розвиток.

Відповідно до наведених проблем пропонується формувати показники оцінки соціальної відповідальності будівельного підприємства (СВБП) із врахуванням їх галузевої специфіки.

В табл. 1 наведено перелік можливих показників, які характеризують соціальну відповідальність підприємства.

Базуючись на рекомендаціях щодо обґрунтування системи оціночних показників соціальної відповідальності підприємства, які надано в [1,4,6] слід виділяти часткові та загальні, кількісні та якісні, зовнішні та внутрішні показники оцінки; враховуючи операційність та зручність для менеджменту, відповідність цілям, критерії міжнародних стандартів та галузеву специфіку.

Таблиця 1 – Оціночні показники соціальної відповідальності підприємства

Показники	Характеристика з
Показники соціальної відповідальності стосовно працівників підприємства	Наявність та розмір премій, їх динаміка Рівень оплати праці, її динаміка, частка в загальній сумі операційних витрат Коефіцієнт плинності кадрів, стабільності колективу, прийому на роботу, створення нових робочих місць, забезпечення роботою соціально вразливих верств населення Показники, що характеризують використання робочого часу Рівень, динаміка витрат на навчання та кар'єру Рівень травматизму, витрати на охорону праці та техніку безпеки
Показники соціальної відповідальності підприємства відносно оточуючого середовища (громада та навколишнє середовище)	Рівень та динаміка витрат на охорону навколишнього середовища, екологічні проекти Штрафні санкції за порушення екологічного законодавства Рівень та динаміка інвестицій на соціальні проекти по відношенню до громади Участь у стратегічному розвитку регіону Співпраця з органам влад всіх рівнів, громадськими організаціями
Показники соціальної відповідальності підприємства відносно контрагентів	Відповідність продукції світовим, національним стандартам Кількість рекламацій та скарг Штрафні санкції антимонопольного комітету Рівень, динаміка кредиторської заборгованості Рівень інноваційності продукції

Джерело: складено автором на основі [1,4,6,7]

У якості специфічних галузевих показників, які впливають на рівень соціальної відповідальності будівельного підприємства впроваджено показники: частка екологічно безпечних технологій та матеріалів будівництва до загальної їх кількості та питома вага обсягів соціального житла в загальному обсязі збудованого житла. Останній показник запропонований автором та є необхідною умовою здійснення стійкого розвитку підприємства так як відображає екологічну компоненту соціальної відповідальності.

Література: 1 Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» / Л.А. Грицина;

Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2009. – 20 с. 2 Керівництво з соціальної відповідальності ISO/DIS 26000/ Міжнародна організація стандартизації : Guidance on social responsibility. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: isotc.iso.org 3 Черних О.В. Управління соціальною відповідальністю на великих підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня. канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Черних О. В.; Донецький інстит. економ. промисл. – Донецьк, 2012. – 26с. 4 Березіна О. Ю. Кількісна оцінка соціальної відповідальності корпорацій / О. Ю. Березіна / Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1(32). – С. 97-101. 5 Ворона О. В. Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності / О. В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 127-133. 6 Фурса М. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні: державно-управлінський аспект. Зб. наук. пр. Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президенті України – за заг. ред. чл.-кор НАН України В.С.Загорського, доц. А.В.Ліпенцева. – Львів, 2012 – 498с. 7 Левченко, Г.М. Соціальна відповідальність у контексті тенденцій етичного інвестування [Текст] / Г.М. Левченко, О.М. Волк // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 183-190.

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Канд. екон. наук, доц. Смачило В.В.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Висока дискусійність теоретичних тлумачень категорії «соціальна відповідальність підприємства» та ряду схожих понять – «корпоративна соціальна відповідальність», «соціальна відповідальність бізнесу», тощо, що викликано як особливістю перекладу з іноземної мови, так і зміною сутнісного навантаження. Тому звернемося до його трактування, яке представлено в міжнародному стандарті ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» (2010р.), який є основою для бізнес-структур та державного сектора в сфері соціальної відповідальності [1]. В ньому соціальна відповідальність трактується як відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (продукти, послуги, процеси) на суспільство й навколишнє природне середовище, що реалізується через прозору та етичну поведінку, яка: допомагає сталому розвитку здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; не суперечить відповідному законодавству й міжнародним нормам поведінки та практикується у її відносинах (діяльність організації в рамках сфери свого впливу). Вказаний стандарт репрезентує певне коло проблем (напрямоків) стосовно соціальної відповідальності: організаційне управління (принципи соціальної відповідальності); права людини; трудові практики; довкілля; сумлінні ділові практики; проблеми, пов'язані із споживачами, участь в житті спільнот та їх розвиток [1,2,3].

Стосовно будівельних підприємств вказані напрямки набувають значної важливості, адже їх діяльність орієнтована на зміну ландшафту, довкілля заради задоволення потреб споживачів, і це необхідно враховувати під час прийняття управлінських рішень.

З метою аналізу рівня соціальної відповідальності будівельних підприємств м. Харкова, необхідно визначитися з оціночною методикою. На думку [2] усю існуючу кількість методологічних підходів до оцінки соціальної відповідальності підприємств можна розподілити на методики соціальної звітності, індексний і рейтинговий методи, кількісні та якісні методи. Найбільш популярним українським індексом оцінки СВБ є Індекс прозорості та підзвітності. Саме зовнішні індекси є основою для розрахунку рейтингів соціально відповідальних компаній (РА «ГВардія»), рейтинг «зелених» компаній (ІА «ЛІГАБізнесІнформ») [4]. Вказані рейтинги враховують анкети, які надсилаються компаніями, публічні соціальні звіт та оцінки незалежних експертів.

Найбільш доступним джерелом в епоху Інтернет стосовно компанії є web-ресурс, де й репрезентується її соціальний звіт або надається інформація про соціально відповідальну діяльність. Проведемо дослідження щодо висвітленості на сайтах будівельних компаній м. Харкова інформації щодо соціально відповідальних практик в їх діяльності за напрямками, вказаними в стандарті ISO 26000. На основі даних, представлених на сайті забудовників м. Харкова: <http://novobudovy.com>, було сформовано список головних забудовників міста (табл. 1) та здійснено аналітичний огляд їх web-ресурсів щодо наявності інформації про соціальну відповідальність.

Таблиця 1 – Аналіз web-ресурсів будівельних підприємств м. Харкова щодо соціальної відповідальності (СВ)

Логотип будівельного підприємства	Назва та юридична адреса підприємства	web-ресурс	Наявність на сайті інформації щодо СВ	Примітки
1	2	3	4	5
	«Самсонград» 61000, Україна, Харків, вул. Полтавський Шлях, 17	samsongrad.kh.ua	-	Посилання на якість, вказано партнерів, відгуки клієнтів
	«Новий дом» 61052 м.Харків, пр.Малопанасовський , 4/7, БЦ «Пушка»	noviydom.kh.ua	-	Орієнтація на потреби споживача, індивідуальний підхід
	ТДВ «Житлобуд-2» 61145, г. Харків, вул. Космічна, 12	zhilstroj-2.ua	+	Вкладення: соціальна діяльність; наявність ліцензій, патентів та сертифікатів; ISO 9001-2001; досягнення та нагороди; технології.
	Корпорація «ТММ»	tmm.ua 01001, м. Київ, вул. Володимирська, 49а 61064, м. Харків, вул. Клапцова, 54	+/-	Історія компанії, менеджмент, філософія, нагороди. Орієнтація на споживачів, інновації, якість, технології, прозора фінансова консолідована звітність. Принципи: порядності, професіоналізму, якості.

1	2	3	4	5
	ТОВ «Альянс-Девелопмент»	alliance.kh.ua 61010, м. Харків, вул. Малом'ясницька, 2	-	Партнери, принцип високого професіоналізму, надійність, ефективність
	«Авантаж»	avantazh.ua м. Харків, вул. Культури, 20-в	-	Стратегія та цінності, напрямки діяльності, інформація щодо результатів діяльності
	ПрАТ «Куряжський домобудівний комплекс»	kdsk.com.ua Харківська обл., смт. Пісочин, вул. Кільцова, 41	-	Інформація для акціонерів, щодо об'єктів та технологій,
	ПАТ «Трест Житлобуд-1»	gs1.com.ua м. Харків, вул. Алчевских, 43	+/-	Історія, інформація емітента, досягнення та нагороди, жіночий футбольний клуб, види діяльності
	«ФЛАС»	flas.com.ua м. Харків, вул. Полтавський Шлях, 146 ТЦ «Атлас»	+/-	Місія – якість та сучасність, енергозбереження, відповідність архітектурі оточуючого середовища, соціальне середовище, досвід, професіоналізм, відповідальність
	ТОВ «С-Інвест»	s-invest.ua 61166, м. Харків, вул.Бакуліна, 4-А, оф 72.	-	Партнери, об'єкти, історія, репутація, послуги
	«Мегаінвестбуд»	megainvestbud.com.ua м. Харків, вул. Сумська, 39	+/-	Технології та виробництво, проекти, потреби споживачів, якість матеріалів, обладнання, дотримання норм будівництва

Як бачимо з табл. 1, лише одне підприємство – ТДВ «Житлобуд-2» - на своєму сайті має розділ «Соціальна діяльність», чотири – непряму згадку про соціально відповідальну діяльність (відмічено +/-), на сайтах всіх інших компаній інформація щодо соціальної діяльності або відсутня повністю, або представлена уривками. В примітках табл. 1 наведено ту інформацію, яку можна вважати як елемент прояву соціальної відповідальності.

В цілому, можна сказати, що наповненість web-ресурсу інформацією має некоректний характер. Навіть загальні відомості про будівельне підприємство, його дозвільні документи, організаційно-правову форму, керівництво, результати діяльності тощо, подані обмежено. Зокрема, на сайтах компаній «Самсонград», «Новий дом», «Авантаж», «Флас» інформація щодо організаційно-правової форми ведення бізнесу відсутня. Потенційними споживачами неповнота, відсутність або утрудненість доступу до інформації сприймається насторожено та підриває довіру до підприємства, відповідно, даний суб'єкт господарювання сприймається як невідповідальний.

Найчастіше висвітлюється інформація щодо об'єктів (які вже здано або які будуються), цінкових показників, присутні згадки про історію заснування, клієнтів та партнерів компанії. Якщо розглядати з точки зору соціальної відповідальності перед стейкхолдерами, то наявність вкладки про клієнтів, які задоволені житлом, орієнтація на споживача й індивідуальний підхід, а також про партнерів, які мають позитивну ділову репутацію, додає надійності та відповідальності й самому підприємству. Під час критичного аналізу інформації, представленої на сайті, відмічаємо часту згадку щодо якості та надійності технологій й матеріалів, які використовуються під час будівництва, але, окрім web-ресурсів ТДВ «Житлобуд-2» та ПАТ «Трест Житлобуд-1», підтвердження у вигляді патентів або іншої інформації, не представлено. Крім того, на сайті ПАТ «Трест Житлобуд-1» відображено інформацію щодо підтримки жіночого футбольного клубу, що може трактуватися як соціальна діяльність. Це можна розцінювати як недолік в комунікативній політиці підприємства, адже про соціальну відповідальність підприємства майже ніхто не знає, що негативно впливає на його імідж.

Підсумовуючи проведений аналіз оприлюднення соціально відповідальних дій на web-ресурсах будівельних підприємств Харківщини слід відмітити її майже повну відсутність; обмеженість інформації за напрямками згідно ISO 26000, які характеризують компанію як соціально відповідальну. Означена ситуація негативно впливає на імідж підприємств, довіру до них, знижує конкурентоспроможність та, відповідно, негативно впливає на економічну ефективність діяльності підприємств, тому, з нашого погляду, доцільно внести коригування в інформаційне поле сайту з виділенням вкладки, яка б характеризувала соціальну діяльність та соціальну відповідальність підприємств.

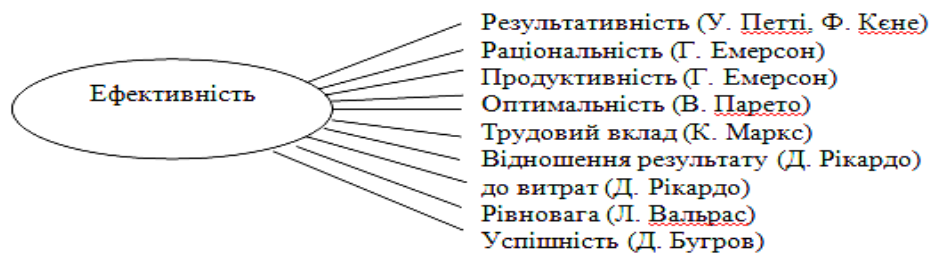
Література: 1 Керівництво з соціальної відповідальності ISO/DIS 26000/ Міжнародна організація стандартизації : Guidance on social responsibility. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: isotc.iso.org 2 Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» / Л.А. Грицина; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2009. – 20 с. 3 Ворона О. В. Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності / О. В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 127-133. 4 Смачило В.В., Баляба В.О. Оцінка соціальної відповідальності будівельного підприємства [Електронний ресурс] // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 6 (22). – С. 162-169. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n6.html>

ЕФЕКТИВНІСТЬ В ЛАНЦЮГОВОМУ ПОЄДНАННІ «ЛЮДИНА – ЗДОРОВ'Я – ПРАЦЯ – ЕКОНОМІКА – РЕЗУЛЬТАТ»

Ас. Соколенко А.С.

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Беветова

В теоретичному аспекті та історичному контексті поняття «ефективність» вченими розглядалось кардинально по різному. Стисло суть цих відмінностей можна показати таким чином:



Д. Бугров рекомендує вибрати ключові показники ефективності для цілей оцінки успішності (КПЕ) за критеріями:

- легкість вимірювання;
- придатність для створювання стимулів;
- можливість порівняння;
- роль в аналітичній підтримці прийняття рішень;
- показники структури фірми;
- показники процесу (взаємодії учасників);
- показники знань і досвіду.

Таблиця 1 - Визначення поняття «ефективність» різними авторами

Автор	Поняття
Сурмін Ю. П.	Ефективність – показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей [4]
Орлов П. А.	Ефективність – співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. Причому це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення і результатів діяльності [5]
Нусінов В. Я.	Ефективність є результативність, тобто результат діяльності (ефект), який одержує суспільство, підприємство або окрема людина на одиницю використаних ресурсів [2]
Лямець В. І., Тевяшев А. Д.	Ефективність – це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, співвіднесена з ресурсними витратами [6]
Сініцина Т. А.	Ефективність – це співвідношення ефекту та витрат на його здійснення [1]
Устенко О. Л.	Ефективність являє собою комплексне вираження кінцевих результатів використання засобів виробництва та робочої сили за певний період часу [3]

Вищенаведені результати дослідження свідчать про наявність дискусійних питань щодо визначення сутності категорії «ефективності». Такі автори, як Орлов П. А. та Сініцина Т. А. розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання. Коли Устенко О. Л., Лямець В. І., Тевяшев А. Д., Нусінов В. Я., Турило А. М., Темченко А. Г. трактують це поняття як досягнення певних результатів. З вищенаведених визначень автор робить висновки, що ефективність – це показник співвідношення ефекту та витрат на його виконання, що показує певний результат діяльності підприємства.

За поняттями «економічний ефект» і «ефективність» розуміється певна кількість результату, вимірена (оцінена) в грошовому еквіваленті. Важливість виміру ефективності в тому, що ці дані закладаються в систему прийняття управлінських рішень. В наш час значно зросли вимоги до якості виміру ефекту і ефективності, на що вказують науковці. «Сьогодні, коли швидкість якісних змін в середовищі дуже висока, ризик невірної оцінювання ефективності теж високий».

Туришев А.П. рекомендує оцінювати ефективність за сумою локальних ефектів

$$\Xi_n = \alpha \Xi_{n1} + \beta \Xi_{n2} + \dots + \gamma \Xi_{nm}, \quad (1)$$

де α, β, γ – питомі коефіцієнти вагомості приватних (локальних) ефектів стосовно розвитку ефективності він розглядає не як віддачу від системи, а як віддачу від витрат на процес [7].

А тому показники ефективності розвитку він визначає таким чином: успішність конкуренції, стійкість (стабільність) поточної діяльності, фінансові результати, ефективність використання живої праці, ефективність використання матеріально-технічних ресурсів. В ланцюговому поєднанні «людина – здоров'я – праця – економіка – результат» структура складових інтегрованої ефективності представлена на рис. 1.

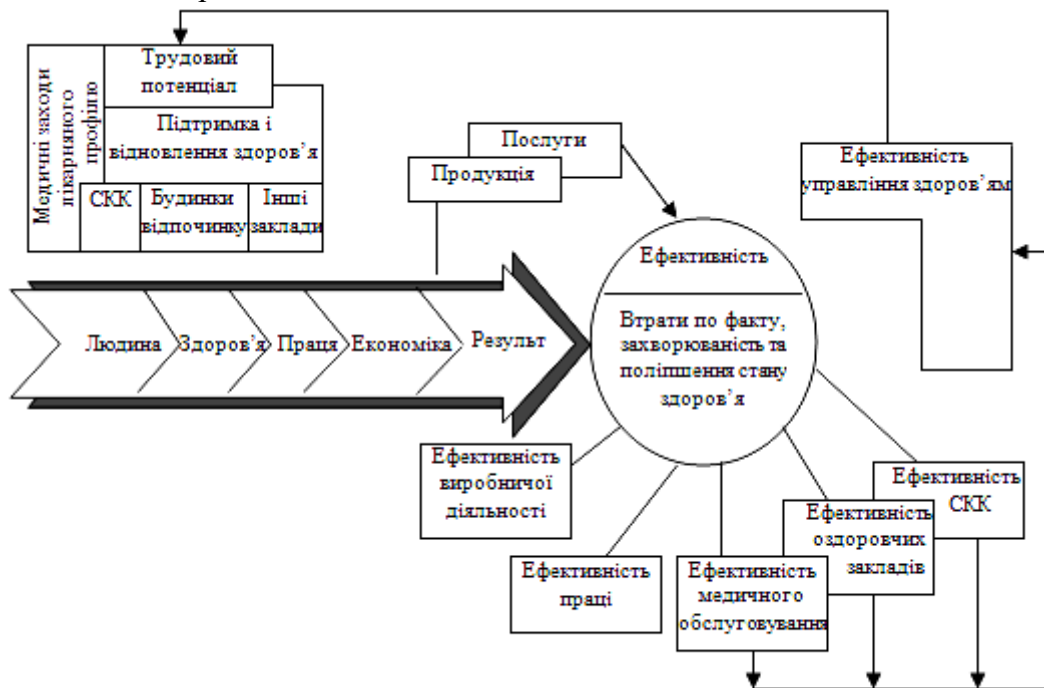


Рисунок 1 – Ефективність в ланцюговому зв'язку здоров'я людини з результатом її праці

Величина вигід підприємства від інвестицій в здоров'я своїх робітників залежить від багатьох факторів, в т. ч. від: первинного стану здоров'я працівника, його ролі (ваги) в діяльності підприємства, стажу роботи на підприємстві, вартості робітника на ринку праці, положення самого підприємства в ринковому економічному просторі.

Література: 1. Гупало А. О. Визначення змісту понять «ефект», «ефективність» та «результативність» / А.О. Гупало. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.confcontact.com/20121221/3_gupalo.htm. 2. Наумов О. Б. Визначення економічної ефективності виробництва за узагальнюючими показниками / О. Б. Наумов // Економіка АПК. – 2000. – № 5. – С. 39 – 42. 3. Устенко О. Л. Економіка підприємництва : метод. посібн. / О. Л. Устенко. – К. : МАУП, 1999. – 44 с. 4. Сурмин Ю. П. Теорія систем и системний аналіз : навч.

посібник / Ю. П. Сурмин. – К. : МАУП, 2010. – 17 с. 5. 13. Орлов П.А. Економіка підприємства. – Харків: РІО ХДЕУ, 2000. – 401 с. 6. 5 Лямець В.І., Тевяшев А.Д. Системний аналіз. Вступний курс. – 2-е вид., перероб. та допов. – Х.: ХНУРЕ, 2004. – 448 с. 7. Турищев А.П. Оцінка ефективності діяльності підприємства через використання фінансових і нефінансових показників./ «Менеджмент», №5, 2010. – С. 99 – 105.

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХАРКІВЩИНИ В КІНЦІ ХІХ СТОЛІТТЯ: ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА

Канд. істор. наук, доц. Солошенко О.М.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Економічний розвиток суспільства в різні періоди української історії має схожі тенденції та риси. Історична ретроспектива аналізу розвитку Харківської губернії на межі ХІХ – ХХ ст. може бути доцільною з огляду на сучасне економічне реформування українського суспільства. Друга половина – кінець ХІХ ст. – період становлення та розвитку капіталістичного ладу в українських губерніях. Харківщина має регіональні особливості в своєму історичному, геополітичному та економічному розвитку. Реформа 1861 року привела до істотних зрушень в економічному секторі Харківської губернії. Ліквідація кріпацтва обумовила нові тенденції розвитку сільського господарства та зрушення у майновому становищі селянства.

Найголовнішим джерелом збіднення й розорення широких мас селянства була низька забезпеченість його землею, гостре малоземелля, яке в пореформені часи постійно зростало. Про це, зокрема, свідчить неухильне дроблення селянських наділів. Так, у 1860 р. селянський наділ на рев'язьку душу становив 3,8 дес., у 1880 р. наділи скоротилися до 2,6 дес., а на межі ХХ ст. – до 1,9 дес. Взагалі в Харківській губернії селяни втратили 182 тис. дес. землі [2, с.76-79]. Поміщики, наділяючи селян недостатньою кількістю землі для ведення свого господарства, таким чином, намагалися забезпечити себе дешевою робочою силою. В наслідок проведення селянської реформи в губернії без засобів до існування залишилось 51 тис. душ [4, с.99].

24 листопада 1866 року було видано наказ, яким встановлювались загальні основи поземельного устрою державних селян. За цим наказом за державними селянами зберігалися усі наділи, що були в їх користуванні. Між тим, розмір оброку за ці землі в пореформеній період виріс в середньому на 5-12%. Таке становище державних селян зберігалось протягом 20 років, поки не було для них введено обов'язковий викуп земель. Реформа 1861 року активізувала процес обезземелення селянства. До 1 січня 1879 р. із кріпосної залежності в розряд селян-власників шляхом викупу перейшло близько 10% селян регіону [7].

Платежі за викуп землі були розраховані на десятиріччя, що втягувало селян у нові борги, наслідком яких було безземелля та жебрацтво. Селяни на кабальних умовах орендували поміщицькі землі, продавали свою робочу силу за найдешевшу ціну або переселялися у пошуках засобів для існування в інші регіони. Це були негативні наслідки селянської реформи, але з іншого боку, таким шляхом створювалась значна кількість вільних селян, які йшли в пошуках роботи у міста, стимулюючи тим самим промисловий підйом регіону, збільшуючи концентрацію виробництв, сприяли розвитку продуктивних сил і, як наслідок,

активізації капіталістичних відносин. При збереженні поміщицьких прав на землю йшло активне скорочення дворянського землеволодіння. За тридцять пореформених років розміри дворянського землекористування зменшилися на Харківщині на 29,3%. Більшість земель дворян опинилась у власності заможних купців та селян.

Таким чином, розвиток сільського господарства наприкінці XIX ст. обумовлювався двома тенденціями: активним розкладом феодальних відносин і розвитком капіталістичного ладу.

Розвиток капіталістичних відносин у сільському господарстві приводив до значних зрушень і в промисловому секторі економіки Харківщини. Ще в дореформені часи селянські промисли і ремесла все більше відокремлювалися від землеробства, ставали на капіталістичний шлях розвитку. В подальшому, в 1860-х роках цехи все більше витіснялися ремісничими майстернями, виникала проста капіталістична кооперація, яка найчастіше переростала в мануфактуру.

У статистичних документах другої половини XIX ст. виділяються чотири основні групи ремісників: 1. Ремісники, що виготовляють харчові продукти (хлібники, булочники, м'ясники та інші); 2. Ремісники, що виготовляють одяг (шевці, чоботарі, ткачі); 3. Ремісники, що виготовляють товари побуту (теслярі, лимарі, столярі та інші); 4. Ремісники інших спеціалізацій (коновали, ковалі, цирульники). В Харківському регіоні найбільш чисельними були представники 2 та 3 групи ремісничого виробництва і їх чисельність стрімко зростала. Так, на Харківщині, в 1861 р. ремісники, що виготовляли одяг становили 5020 чол., 2588 чол. виготовляли товари побуту, а 1047 чол. виробляли продукти харчування. Через два роки кількість ремісників відповідних спеціалізацій зросла відповідно до 5679 чол., 2928 чол., 1368 чол. відповідно [3, с.230-233]. У пореформений період чисельність ремісників у містах Харківської губернії зростала. Якщо в 1861 р. кількість ремісників в регіоні становила 10 тис. чол. або 5,2% міського населення, то в 1865 році їх кількість зросла до 17 тис. чол. і становила 9,1% міського населення губернії [3, с.362].

Отже, в 1860-х роках відбувалось зростання чисельності ремісників, що було пов'язано з наслідками аграрної реформи: малоземельні та безземельні селяни шукали заробітку в містах. Втім, в цілому, ремісники склали лише 1% в структурі населення Харківської губернії, причому в основному вони проживали в містах, де становили 10% населення [5, с.45]. Отже, ремісниче виробництво в економічній структурі Харківської губернії наприкінці XIX ст. носило переважно епізодичний характер, а з розвитком промислових підприємств чисельність ремісників в містах поступово зменшується.

В пореформений період промислові підприємства Харківської губернії поділялись на капіталістичні, які гуртувались на вільнонайманій праці та застосуванні машин і феодально-кріпосницькі, що спирались на примусову працю селян і відсталу техніку. Зазначимо, що до кінця XIX ст. кількість капіталістичних підприємств зростає. Головне значення в промисловості регіону, яка мала переважно переробний характер набули харчова галузь та обробка тваринною та рослинної сировини, що тісно були пов'язані із сільським господарством. Наприклад, у звіті харківського губернатора за 1867р. зазначалось, що значні врожаї хліба з одного боку та погані шляхи сполучення з іншого, зумовлювали у губернії розвиток винокуріння [1].

На Харківщині в другій половині XIX ст. поширення набули також борошномельні, олійні, цукрові, суконні, полотняні, паперові та інші підприємства. Монополію у гуральництві й цукроварінні мали поміщицькі

капітали. Разом з тим, кількість цукрових заводів в регіоні зменшувалось: в 1861 р. в Харківській губернії працювало 29 цукроварень, а в 1880-х роках їх залишилось - 23. Причинами скорочення цукрових підприємств були гостра нестача вільних капіталів, брак сировини, робочих рук, неможливість поміщиків удосконалювати обладнання тощо. Підприємства винокурної промисловості поступово переходили до рук фабрикантів, перебудовувались на капіталістичні рейки. Проте, кількість великих підприємств залишалась незначною і мала тенденцію до зменшення: в 1870-х роках на Харківщині працювало 76 заводів, а до початку 1900-х років їх залишилось – 40 [6]. Одна із причин – це укрупнення виробництв, які мали більше можливостей щодо переобладнання, забезпечення себе сировиною та дешевою робочою силою. Салотопна, миловарна, шкіряна галузі переважно стали сферою діяльності купців та інших заможних верств населення. Технічний переворот другої половини XIX ст. зумовив зростання потреб у машинах, що активізувало розвиток машинобудівної галузі, збільшення попиту на метал та вироби з нього, обумовив зростання металообробних підприємств. Наприклад, в Харківській губернії в 1870-х роках працювало 4 чавуно-ливарні заводи із 248 робітниками, а в 1891 р. було вже 9 відповідних підприємств, на яких працювало 669 робітників. Зазначимо, що 7 заводів, які розташовувались у Харкові давали 97,2% продукції підприємств цієї галузі в губернії.

Поряд із модернізацією існуючих підприємств, активно будувалися і нові. Наприклад, відсоток нововідкритих підприємств в Харківській губернії в період 1891-1900 років становив – 39% [5, с.224]. Саме в Харкові на іноземні капітали, переважно французькі та німецькі, відкривались нові підприємства машинобудівної та металообробної галузей: заводи Пільстрема, Шиманського, Гельферіх-Саде та інші.

З останньої чверті XIX ст. Харків стає центром промислового виробництва України. Наприкінці XIX ст. кількість промислових підприємств в Харківській губернії стрімко зростала з 716 у 1890 р. до 1401 в 1900р. [5, с.144]. Втім, фабрично-заводський характер, який визначався в статистичних програмах кінця XIX ст. за належністю робітників (понад 15), парових машин чи інших механізмів, мали далеко не всі підприємства регіону. Так, у 1895 році із 839 підприємств Харківщини лише 300 можна віднести до капіталістичних. Вони давали 85,1% загальної суми промислового виробництва губернії. За кількістю робітників та продуктивністю перше місце серед підприємств харчової промисловості належало цукровим заводам, на яких вироблялось 30,6% загального обсягу виробництва. На них працювало 43,5% всіх робітників губернії. На другому місці були підприємства з обробки мінеральних речовин (12.5%), на третьому – заводи і фабрики, що обробляли тваринні речовини (10%). В кінці століття підприємства, що відносились до харчової промисловості, становили вже 53,4%, на них працювало 60% робітників губернії [5, с.62]. Віддаючи пріоритет підприємствам, що переробляли місцеву сировину, особливістю Харківщини було те, що до кінця XIX ст. відбулось галузеве переорентування промисловості - пріоритетними для губернії стають машинобудівні та металообробні галузі виробництва. Згодом на Харківську губернію припадало 2,9% промислового обороту Росії, а чисельність робітників, в порівнянні з 1861 р. зросла на 54,2%, що свідчить про інтенсивний розвиток капіталізму в регіоні.

Таким чином, селянська реформа створила сприятливі умови для капіталізму, який сприяв стрімкому економічному розвитку Харківського регіону в кінці XIX ст.

Література: 1. Державний архів Харківської області, ф.3, оп.229, спр.347, арк.29. 2. Материали высочайше учрежденной 16 ноября 1901 года комиссии по исследованию вопроса о движении с 1861 по 1900 гг. благосостояния сельского населения... / - СПб.: Б.и., 1903.- Ч.2.-164 с. 3. Памятная книжка Харьковской губернии на 1865 г. / под ред. Я.Галяховского. -Х.: Университетская тип., 1867. – 496 с. 4. Теплицкий В. Реформа 1861 року і аграрні відносини на Україні (60-90-х рр. XIX ст.)/ В. Теплицкий. - К.: АН УРСР, 1959.- 307с. 5. Харьковский календарь на 1900 год/ под ред. В.В. Иванова.- Х.: «Типография Харьковского губернского правления», 1901. – 588с. 6. Центральный державный историчний архів України, ф.442, оп. 535, спр.178, арк.4. 7. Центральный державный историчний архів України, ф.1191, оп. 1, спр.63, арк.134.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ НАРОЩУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ

Д-р екон. наук, проф. Стадник В.В., ст. Гаджук М.О.
Хмельницький національний університет

В ринковому бізнес-середовищі конкурентні переваги будь-якої економічної організації створюються в основному за рахунок власного інтелектуального капіталу. Концентрація необхідних знань і перехід до управління знаннями відкривають нові високоефективні шляхи вирішення різного роду проблем, що виникають в діяльності організації, покращують її можливість рекомбінувати ресурси і процеси, розвивати споживчі властивості товарів, ефективно впливати на поведінку споживачів. Це надзвичайно важливо для підтримання конкурентоспроможності і вітчизняних промислових підприємств, які вимушені виживати в умовах стискання платоспроможного попиту на внутрішньому ринку. Ефективне управління знаннями в організаційному просторі таких компаній забезпечує нарощування їх інтелектуального капіталу, а значить – створює необхідний фундамент для активної і результативної інноваційної діяльності співробітників, максимально використовуючи для цього їх інтелектуальний потенціал. У науковій літературі останнім часом навіть став використовуватись термін «мультирозумна організація» [1]. Він як ніякий інший підходить для характеристики сучасної промислової корпорації, в якій інтелект (розум) окремих учасників може розвиватись і мультиплікуватись, вступаючи у взаємодію з інтелектом інших учасників, перетворюючись у нове знання.

Необхідність розвитку організаційного знання в умовах глобалізації зумовлюється:

– потребою організацій в швидкому оновленні асортименту продукції, що детерміновано зростаючою конкуренцією не стільки кінцевих продуктів, скільки ключових корпоративних компетенцій: «встигнути» за швидкістю оновлення продукції і забезпечити організації високий рівень соціально-економічної стійкості можна, лише «налагодивши» власне розширене відтворення нових знань і ключових компетенцій;

– прискореною актуалізацією корпоративних систем неявного непередаваного знання, що конструюють ринкову унікальність організації і необхідну якість всього «набору» базових і ключових компетенцій. Безперервне прискорення ринкової динаміки залишає все менше шансів тим економічним

структурам, хто «живиться» переважно явними знаннями, що надходять із зовнішніх джерел. Не заперечуючи значної ролі ринку формалізованих знань в розвитку сучасних інновацій, сучасні дослідники підкреслюють, що стратегічну ринкову стійкість мають ті фірми, які не купують, а самі виробляють нові знання, трансформуючи їх у ключові компетенції [2; 3];

– збільшенням обсягу трансакційних, трансформаційних та інших витрат, пов'язаних з «зовнішньою» освітою для придбання знань і компетенцій. Багатьма освітніми організаціями нині пропонуються послуги професійної перепідготовки кадрів, формування певних компетенцій, і т. д. але навіть в рамках правильного вибору нової освітньої траєкторії ніхто не може гарантувати очікуваного рівня якості, та й отримання спеціального, «точкового» знання в сучасних умовах є справою вельми дорогою;

– прагненням власників індивідуального інтелектуального потенціалу до високоефективної самореалізації – співробітники сучасних підприємств хочуть підвищувати рівень своїх знань і компетенцій в межах організацій з урахуванням специфіки їх діяльності, створюючи фундамент свого кар'єрного просування. Інтерес до високоефективної творчо-трудової діяльності у таких людей збережеться лише в тому разі, якщо у них буде реальна можливість для свого розвитку саме в рамках організації. Це вимагає створення організаційних основ управління знаннями – формування і розвитку спеціальних відділів, які створюють нові знання, залучення необхідних «працівників знання» (директорів з управління знаннями, інженерів і технологів знання, фахівців в області розробки комп'ютерних програм та ін.) – для їх створення і поширення в організаційному просторі. Тобто, керівники сучасних промислових підприємств мають створити необхідні умови для реалізації у організаційному просторі своїх компаній концепції організації, яка самонавчається.

Перехід організації до режиму самонавчання вимагає попередньої оцінки готовності внутрішнього простору компанії до сприйняття нових організаційних цінностей. Для цього важливо визначитися з основними акцентами в системі цих цінностей. У найбільш систематизованому вигляді вони представлені в дослідженнях Б. Саліхова і І. Саліхової [2]. Вони підкреслюють, що така організація повинна, передусім, відрізнитися «когнітивною самодостатністю». Це означає, що в основі програм розвитку (навчання) її персоналу повинні лежати нові знання, створені в межах самої організації та для її ж актуальних потреб. Організація сама забезпечує себе необхідним обсягом нових ідей і проектів для розвитку ключових компетенцій, необхідних для реалізації нових проектів в контексті стратегії економічного зростання. Тобто, вона власними силами здійснює відтворювальний цикл новітніх знань, які дають змогу отримати об'єктивацію у вигляді кінцевих споживчих товарів. Когнітивна самодостатність організації, що самонавчається, досягається завдяки переважанню в складі її персоналу людей з інноваційним типом мислення (інноваційною ментальністю), який передбачає першочергове сприйняття і осмислення не будь-якої, а саме інноваційної інформації, що дозволяє здійснювати розширене відтворення, перш за все, неявного знання.

Неперервне здійснення відтворювального циклу нових знань і компетенцій в організації, що самонавчається, досягається також завдяки наявності «диверсифікованого інтелектуального капіталу», який покликаний здійснювати відтворення неявних знань. Він охоплює: дослідний капітал; науково-освітній та методичний капітал (система знань і компетенцій у сфері організації і здійснення освітньої діяльності в межах підприємства); підприємницький капітал, функцію

якого є об'єктивація нових знань і компетенцій співробітників в кінцеві блага; лідерський капітал, який здійснює інноваційне управління всіма елементами і сферами корпоративної діяльності [3-5].

Крім того, в організації, яка самонавчається, має бути сформовано «генетично цілісний організаційний капітал», адекватний вимогам дослідницького, освітнього, підприємницького і лідерського капіталів. Він забезпечує необхідну швидкість організаційних трансформацій – для нарощування потоків створення цінності. Для цього створюються і розвиваються самостійні, завжди інноваційні елементи організаційної структури (динамічні мережеві, віртуальні, змішані, внутрішньофірмові, міжфірмові й ін.), які цілеспрямовано забезпечують високу результативність функціонування підприємницького й лідерського капіталів – в процесі їх взаємодії при плануванні стратегічних цілей і вирішенні завдань, пов'язаних з їх реалізацією [4].

Зокрема, дослідницький капітал організаційно може бути оформлений у систему відповідних наукових центрів і лабораторій, цільових брейнстормінгових команд, мережевих креативних спільнот, науково-технічних альянсів тощо. Освітньо-методичний капітал організаційно може бути «капіталізований» в різні форми і види когнітивно-освітніх структур (таких, наприклад, як навчальні та методичні центри, мікросоціальні освітні мережі та мережі краудсорсингу, команди, гуртки якості й ін.). Тому в організації, що самонавчається, мають функціонувати різноманітні форми і способи горизонтальних мережевих взаємодій, в яких співробітники мають змогу розвивати обмін думками, спілкуватись і дискутувати. Організуються ці мережеві взаємодії в команди якості, робочі команди, мережеві спільноти «за інтересами», тимчасові творчі колективи, «центри освітніх технологій», науково-практичні та методичні семінари і багато інших мереж, що виникають і відтворюються саме виходячи з реальних когнітивних і продуктових потреб організацій.

Що особливо важливо для розуміння сутності самонавчається – це те, що вона характеризується високоефективною системою мотивації співробітників. У ній формується і відтворюється своєрідний «парадокс мотивації». З одного боку, основним економічним джерелом її розвитку є дохід у формі інтелектуальної ренти, одержуваної в результаті ринкових трансакцій. З іншого боку, глибинним джерелом конкурентних переваг (які дають змогу максимізувати створювану в організації додану вартість) стають неявні знання, представлені системою компетенцій. При цьому створюється ілюзія більш високої «цінності» для організації тих співробітників, які здатні формалізувати неявне знання і перетворити його у явне, розробивши технологічний процес створення кінцевого продукту.

Нарешті, самонавчальна організація характеризується особливим лідерським стилем управління – як адекватною формою управлінських трансакцій в умовах масштабних, безперервних і радикальних економічних інновацій. Перш за все, це передбачає розвиток когнітивного лідерства, націленого на розширене відтворення системи неявного знання. Це лідерство повинно проявлятися в першу чергу в умінні швидше інших побачити певні тенденції в розвитку споживчих переваг, оцінити їх перспективи і зуміти організувати роботу зі створення нових бізнес-процесів. Сучасний лідер повинен володіти такою ключовою компетенцією, як уміння відтворювати неявні знання, а також – здійснювати майевтику, тобто «проявляти», виводити «на світло» неявні знання, що знаходяться в головах співробітників [5]. Саме якості когнітивного лідерства дають змогу організаціям ефективно використовувати потенціал різноманітності

для формування і нарощування конкурентних переваг при матеріалізації підприємницьких ідей своїх працівників.

Формування в сучасних підприємницьких структурах організаційного простору, що спонукає до самонавчання, приносить значні вигоди. Вони не завжди проявляються в короткостроковому періоді. Але вони зовсім змінюють ставлення працівників до своїх обов'язків і тим самим дозволяють домогтися підвищення ефективності діяльності в довгостроковому періоді.

Література: 1. Gharajedaghi J. Systems Thinking: Managing Chaos&Complexity: A Platform for Designing Business Architecture / J. Gharajedaghi. – Elsevier, 2012. – 376 р. 2. Салихов Б.В. Самообучающиеся организации в экономике: сущность, признаки и параметры качества / Б.В. Салихов, И.С. Салихова // Финансы и кредит. – 2015. – № 8. – С. 48-60. 3. Gardner H. A multiplicity of intelligences [Electronic resource] / H. Gardner. – Mode of access: <http://www.howardgardner.com/Papers/documents/T-101%20A%20Multiplicity%20REVISED>. 4. Лунева Е.В. Инновационные социальные сети предприятия: специфика формирования и управления / Е.В. Лунева // Интеграл. – 2011. – № 5. – С. 46–52. 5. Антипова Д.А. Механизм лидерского когнитивного предпринимательства в системе повышения качества управления знаниями / Д.А. Антипова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 6. – С. 817–823.

РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНИСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Ас. Терованесова О. Ю.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Машинобудування як основа реального сектору, закладає базу для зростання продуктивності праці, створення нових більш ефективних засобів виробництва та формування факторів, які сприяють зменшенню матеріаломісткості виробництва, його енергоємності та підвищенню якості продукції. На сучасному етапі розвитку економіки України актуальності набуває постійний моніторинг та аналіз результатів фінансово-економічної діяльності машинобудівних підприємств, а також їх стану, особливостей господарювання та проблем, що створюють підґрунтя для формування та підвищення конкурентного статусу. Як зазначено автором [9], конкурентний статус є комплексною порівняльною характеристикою підприємства відносно конкурентів, що відображає його внутрішній потенціал, позицію в конкурентних сегментах ринку й здатність утримувати її під впливом дестабілізаційних факторів зовнішнього середовища.

Формування системи показників оцінки конкурентного статусу (зокрема конкурентоспроможності, конкурентостійкості) підприємств машинобудування відображено у наукових працях таких авторів, як Єрохіна Т. В. [1], Калініна А. Є. [2], Кроленко М. С. [3], Кузьминчук Н.В. [4-5], Пономаренка В. С. [6], Чернега В. В. [10] та ін. Проте, сучасний стан економіки вимагає формування нових теоретико-методичних підходів до оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування та особливостей його реалізації. Існуючі методичні підходи носять двоякий характер, що виражається у надто деталізованій або, навпаки, надто укрупненій оцінці [8].

Оцінка конкурентного статусу підприємств машинобудування може проводитися з урахуванням функцій конкурентного статусу, де основним завданням є визначення ступеню достатності розвитку стратегічного потенціалу та наявності умов зовнішнього маркетингового середовища для підтримки існуючого або досягнення нового рівня конкурентних переваг та конкурентоспроможності. Виходячи із ресурсно-діяльнісного підходу, оцінка конкурентного потенціалу буде переміщуватися із площини визначення достатності ресурсів на оцінку максимально можливих результатів від здійснення економічних операцій підприємством, використовуючи ці ресурси при визначених обмеженнях як внутрішнього, так і зовнішнього характеру [7].

Вирішення даного завдання потребує виокремлення певного обсягу ресурсів відповідно до кожного елементу стратегічного потенціалу в залежності від видів діяльності, що провадить підприємство з метою досягнення стратегічних конкурентних цілей. Далі здійснюється порівняння фактичної та необхідної кількості ресурсів та формується узагальнююча оцінка з урахуванням значущості кожного елементу стратегічного потенціалу. При оцінці конкурентного статусу варто враховувати недостатній рівень методичної розробленості поняття конкурентного статусу, що обумовлює необхідність уточнення характеристик конкурентного статусу для подальшої розробки методики оцінки, а також методологічного підходу до формування та управління конкурентним статусом підприємства. Необхідно проводити систематичну оцінку конкурентного статусу підприємства. Аналіз стану підприємства і розробки стратегії підприємства дозволяє підприємству оцінювати економічні можливості свого розвитку і росту, сконцентрувати стратегічні ресурси на найбільш перспективних напрямках його діяльності та досягти високого рівня конкурентоспроможності.

Конкурентний статус підприємств машинобудування відображає не лише конкретний результат його діяльності за певний період у відповідних умовах конкуренції, а й враховує динаміку змін цих умов під впливом значної кількості факторів і ризиків. Завдання будь-якого суб'єкта конкурентних відносин полягає в підвищенні конкурентоспроможності та розширенні можливостей протистояння впливу конкурентів, що не можливе без оцінки конкурентного статусу. Тому перспективою подальших досліджень є розробка методичного підходу до оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування з урахуванням ресурсної складової, що зокрема актуалізується в умовах обмеженості фінансових ресурсів вітчизняних підприємств машинобудування.

Література: 1. Єрохіна, Т. В. Управлінський потенціал: сутність та роль в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Т. В. Єрохіна, Т. Г. Копайгородська // Одеська національна академія харчових технологій. – Режим доступу: http://www.gusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36919.doc.htm – Назва з титул. екрана. 2. Калинина, А. Э. Экономика фирмы: Производственные ресурсы и результативность хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А. Э. Калинина. – Волгоград : Изд-во Волгоградского государственного университета, 2004. – 172 с., с. 26-85. 3. Кроленко, М. С. Система показників економічної стійкості промислового підприємства / М. С. Кроленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 180-187. 4. Кузьминчук, Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації: [монографія] / Наталія Валеріївна Кузьминчук. — Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. — 624 с. 5. Кузьминчук, Н. В. Оцінка впливу організаційно-управлінського потенціалу на

конкурентостійкість підприємств машинобудування / Н. В. Кузьминчук, Є. Л. Андрєєва // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: Монографія / Під ред. д-ра екон. наук, професора Кизима М. О., д-ра екон. наук, професора Тищенко О. М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – С. 275-287. 6. Пономаренко, В. С. Стратегічне управління організаційним перетвореннями на промислових підприємствах: наукове видання / В. С. Пономаренко, А. М. Золотарьов, О. М. Ястремська, І. М. Волик, В. М. Луцьковський, С. Л. Кушнар, Л. І. Полуєктова, Д. О. Ріпка; [За заг. редакцією д.е.н., проф. В. С. Пономаренка, д.е.н., доц. О. М. Ястремської]. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 457 с. – Бібліогр. : с. 286–300. 7. Терованесова, О. Ю. Формування конкурентного статусу підприємств машинобудування: ресурсно-діяльнісний підхід / О. Ю. Терованесова // Науковий вісник Ужгородського університету : зб. наук. праць. – Ужгород : ДВНЗ «УНУ», 2015. – №. 2 (46). – С. 234 – 240. (Серія «Економіка»). 8. Терованесова, О. Ю. Формування системи кількісних показників для оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування / О. Ю. Терованесова // Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій «Причорноморські економічні студії». Науковий журнал. – Одеса, 2016. Вип. 4. – С. 116 – 123. 9. Тридід, О. М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / О. М. Тридід. - Автореф. на здоб. наук. ступ. д. е. н. – Донецьк: ДНУ, 2003. – 32 с. 10. Чернега, В. В. Конкурентостійкість підприємств та механізмів її забезпечення : монографія / В. В. Чернега; [відповід. ред. О. Д. Гудзинський]; Київський національний ун-т технологій та дизайну, Ін-т підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 235 с.

РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ «АГРАРНИЙ РИНОК» В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Викл. Титаренко Ю.С.

Черкаський державний технологічний університет

В процесі дослідження теоретичних і методичних основ побудови в Україні ринкової моделі господарювання важливе значення має не тільки глибоке розуміння процесів трансформації аграрного сектора економіки до ринкових умов господарювання, але й формування повноцінного аграрного ринку з метою його адаптації до вимог світового економічного співтовариства. Водночас, потребують узагальнення і уточнення поглядів вчених-економістів на сутність, види, значення понять деяких базових економічних категорій, однією з яких є аграрний ринок.

Для визначення ролі аграрного ринку у розвитку економіки країни необхідно, перш за все, визначити сутність дефініції «ринок». У різні періоди розвитку економічної думки, підходи до визначення поняття «ринок» значно диференціювалися. Це залежало від економічної ситуації та бачення самого дослідника. Основні визначення дефініції «ринок» наведено у таблиці 1:

Таблиця 1 – Теоретичні аспекти визначення дефініції «ринок»

Джерело	Визначення
Енгстлер Петра «Ринкова економіка для бізнесменів-початківців»[3]	механізм, що об'єднує пропозицію і попит на певний товар.
К. Макконнелл і С. Брю	інститут або механізм, який зводить разом покупців

«Економікс»[4].	(представників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг
П. Семюелсон, А. Нордгауз і Д. Вільям «Мікроекономіка»[8].	механізм, через який покупці й продавці взаємодіють, щоб визначити ціну та кількість товару
«Сучасний економічний словник»[10].	місце купівлі-продажу товарів і послуг, укладання торгових угод; економічні відносини, пов'язані з обміном товарів і послуг, внаслідок яких формуються попит, пропозиція і ціна.
«Великий економічний словник» [2].	сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, завдяки яким здійснюється реалізація товарної продукції і остаточно визначається суспільний характер втіленої в ній праці;

З розвитком економічної думки поняття ринку трансформувалося відповідно до процесів які в ньому відбувалися. Змінювався попит та пропозиція, кількість та якість товарів, вимоги покупців та умови продавців, відповідно до цього підходи до трактування поняття «ринок» різнилися та удосконалювалися.

Спираючись на існуючі, можна сформулювати авторське визначення дефініції «ринок». Ринок – це система взаємопов'язаних процесів, завдяки яким здійснюється процес доведення товару до споживача.

Отже, ринок України має досить розгалужену інфраструктуру, що поєднує у собі різні елементи, які в сукупності забезпечують повноцінне функціонування національного ринку, таким чином, сприяючи розвитку економіки.

В результаті трансформаційних процесів в економіці роль розвитку ринків набуває все більшого значення, зокрема спостерігається чітка диференціація щодо товарів які на них представлені. Адже мало просто займатися сільським господарством, потрібно доводити отриману продукцію до споживача, тобто виходити на ринки збуту, що і зумовило появу аграрного ринку, як суб'єкта економічних відносин. В контексті подальшого дослідження, доцільно визначити сутність даного поняття.

Так, П. І. Островський, визначає аграрний ринок, як арену, на якій вирішуються два основні завдання [5, с. 158].:

- 1) виконання чисто маркетингових функцій, тобто просування продукту від сільськогосподарського виробника до кінцевого споживача;
- 2) обмін виробників і покупців ціновими сигналами про вигідність продажу товару і витрати на його придбання

Проводячи певні дослідження, В.І. Семчик дійшов до висновку, що аграрний ринок – це сфера товарного обміну, який (у межах, урегульованих законодавством про аграрні ринки) здійснюється між продавцями й покупцями (юридичні та фізичні особи, територіальні громади й держава) як товарообмін, що виникає за результатами аграрного товаровиробництва в установлених місцях, формах шляхом укладення та виконання договорів купівлі-продажу, інших цивільно-правових правочинів на добровільних узгоджених умовах і за відповідними цінами й волевиявленням продавців і покупців [7, с. 225].

За визначенням П.Т. Саблука, аграрний ринок – це сфера взаємодії суб'єктів ринку щодо забезпечення виробництва та вільного руху сільськогосподарської продукції, продовольчих товарів, технологій, засобів виробництва й послуг для агропромислового комплексу, аграрної науково-технічної продукції [11, с. 6].

Досліджуючи сучасні реалії аграрного ринку в Україні, М.Ю. Покальчук зазначає, що сутність аграрного ринку пояснюється його структурою [6].

За словами В.М. Єрмоленка, аграрний ринок включає в себе біржовий ринок сільськогосподарської продукції, оптові ринки сільськогосподарської продукції, оптово-роздрібні ринки сільськогосподарської продукції, аукціони, фірмові магазини сільськогосподарських підприємств, сільськогосподарські виставки та ярмарки тощо. Допоміжними елементами інфраструктури аграрного ринку є транспорт, складське господарство, зв'язок, системи цінового моніторингу, стандартизації, сертифікації, страхування тощо [1, с. 396–397].

Виходячи з вище сказаного, можна визначити аграрний ринок як скоординований механізм для збуту результатів сільськогосподарської діяльності, який має власну інфраструктурута забезпечує купівлю-продаж товарів сільського господарства. Роль аграрного ринку в національній економіці, полягає у координації попиту та пропозиції на товари сільського господарства, а також сприяє розвитку агропромислового сектору країни, через можливість збуту результатів аграрної діяльності.

Важливість розвитку аграрного ринку прямо пропорційно тягне за собою розвиток всього аграрного сектору країни, оскільки для успішного та стрімкого розвитку агробізнесу, необхідно мати стабільний, налагоджений механізм збуту продукції. Досить важливу роль відіграють закордонні ринки збуту, куди вітчизняні аграрії також можуть постачати свою продукцію. Але працюючи із закордонними ринками, тобто експортуючи продукцію сільського господарства, можна зіткнутися із певними бар'єрами при вході на такі ринки, а саме:

- якість продукції: відповідність/невідповідність міжнародним стандартам;

- кількість продукції: дуже часто закордонні ринки працюють лише з тими постачальниками, які можуть забезпечити високий товарооборот, що звано ускладнює вихід малих підприємств на такі ринки;

- високі вимоги клієнтів: компанії які є споживачами за межами національних кордонів, можуть висувати свої умови співпраці, що можуть значно ускладнювати процес, або передбачають додаткові витрати;

- конкуренція: наявність відомих, сильних виробників які мають стабільні позиції і не бажають поступатися, що тягне за собою ускладнення пошуку споживачів для новачків;

Якщо великі підприємства, з часом можуть подолати дані бар'єри, то для малих це є не підйомною ношею, оскільки вони не мають таких ресурсів для просування своєї продукції. Тому, розвиток національного аграрного ринку відіграє досить важливу роль у розвитку аграрного сектора та національної економіки в цілому.

Український аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що з одного боку може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективною інтеграції в світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів, задіяного в аграрній економіці сільського населення, що складає понад третину всього населення країни, дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки.[9].

В сучасних умовах господарювання та стрімких економічних трансформацій, важливого значення для позиціонування країни на міжнародній арені, набуває розвиток національної економіки, та розвиток галузей які значно удосконалюють цей процес. Однією з потенційних галузей підвищення рівня розвитку національної економіки для України є сільське господарство. Оскільки Україна має сприятливі умови для розвитку сільського господарства,

агропромисловий комплекс має всі шанси стати наріжним вектором розвитку національної економіки та формування конкурентоспроможності країни.

Література: 1. Аграрне право України: [підручник] / [В.М. Єрмоленко, О.В. Гафурова, М.В. Гребенюк та ін.] ; за заг. ред. В.М. Єрмоленка. – К. :Юрінком Інтер, 2010. – 608 с. 2. Великий економічний словник / під ред. А.Н. Азриліяна. - М. : «Правова культура», 1994. –с. 425. 3.Енгстлер Петра. Ринкова економіка для бізнесменів-початковців / Пер. з нім. О. Логвиненка. – К.: Вік, 1992. – 223 с. 4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Економікс: принципи, проблеми і політика 14-е видання. - М: ІНФРА-М, 2003. - 972 с. 5. Островський П. І. Аграрний маркетинг. [навчальний посібник] / П. І. Островський - К.: Центр навчальної літератури, 2006. – с. 158. 6. Покальчук М.Ю. Реалії аграрного ринку / М.Ю. Покальчук // Теорія і практика правознавства. – 2014. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/07/Покальчук.pdf> 7. Семчик В.І. Навчаючись, навчаю. Вибрані праці / В.І. Семчик. – К.: Спринт-Сервіс, 2012. – 596 с

8. Семюелсон П. Мікроекономіка / П. Семюелсон, А. Нордгауз, Д. Вільям; пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 676 с. 9. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року (проект). Міністерство аграрної політики та продовольства України. Електронний доступ: <http://minagro.gov.ua/node/7644> 10. Сучасний економічний словник / автори: Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. Инфра-М, 2008, ISBN: 978-5-16-003390-7, с. 98. 11.Формування та розвиток підприємств агропромислового виробництва: [посібник у питаннях і відповідях] / за ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 1999. – 532 с.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Ст. Ткач В.

Науковий керівник: Топоркова Г.М.

Державний вищий навчальний заклад «Харківський коледж текстилю та дизайну»

Підприємництво - це провідний сектор ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий прошарок - підприємець-власник. Воно базується на самостійній, ініціативній, систематичній, на власний ризик, діяльності по виробництву продукції, наданні послуг і зайняттю торгівлею і має на меті отримання прибутку.

Сьогодні в розмаїтті з наявною економічною кризою, саме з розвитком підприємництва в Україні, держава повинна пов'язувати надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід із даної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ.

Як зазначено в прийнятому Верховною Радою законі: “Про державну підтримку малого підприємництва”, воно розглядається як “провідна сила в подоланні негативних процесів в економіці та забезпеченні сталого позитивного розвитку суспільства, як одна із сфер забезпечення зайнятості населення, запобіганню безробіттю та створення нових робочих місць”.

Перспективи малого і середнього бізнесу пов'язані і з його особливою роллю як в переході до ринкової економіки, так і в її становленні. Насамперед це полягає в тому, що самостійне господарювання суб'єктів підприємницької діяльності активно впливає на формування конкурентного середовища.

Адже кожен підприємець старається зайняти свою нішу на ринку товарів чи послуг, прагне випускати потрібну і якісну продукцію, намагаючись тим самим привернути до себе споживача. Все це перетворює підприємництво у своєрідний соціальний двигун економічного розвитку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості і спонукає до зростання.

Великою мірою роль підприємництва полягає у вирішенні питання зайнятості, що проявляється, насамперед, у здатності малого та середнього бізнесу створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу. Особливо це стосується нинішнього стану справ як в Україні вцілому, так і в її окремих регіонах зокрема.

Адже в той час, коли йде процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, малі фірми не тільки зберігають, але й створюють нові робочі місця. З огляду на це, як, доречі свідчить і зарубіжна статистика, мале підприємництво є більшим стабілізуючим фактором, ніж велика індустрія.

Окрім вирішення проблем створення нових робочих місць, формування конкурентного ринкового середовища та відповідної кон'юнктури ринкової економіки, малі підприємства виконують ще ряд важливих функцій.

Зокрема в країнах з ринковою економікою малі підприємства відіграють велику роль в стимулюванні технологічних інновацій, створюючи їх у 2-2,5 рази більше, ніж великі компанії.

Крім того, створення і діяльність великої кількості малих підприємств забезпечує стабільний розвиток регіональної економіки. Завдяки більш високій конкуренції вони краще забезпечують місцеві ринки товарами і послугами і в той же час значно менше дестабілізують ситуацію на ринку робочої сили при банкрутстві окремих з них в порівнянні з великими підприємствами.

Малі підприємства використовують здебільшого місцеві ресурси, міцніше прив'язані до місця свого розташування. Крім того вони є значним джерелом поповнення місцевих бюджетів, часто беруть участь у спонсорванні місцевих програм, будучи зацікавленими в економічному розвитку території, на якій вони знаходяться.

Крім інших вищезазначених функцій підприємництва виділяються саме та, що воно виступає важливим джерелом фінансового та організаційного забезпечення соціального захисту, вносить визначальний внесок у зменшення соціальної напруги і демократизації ринкових відносин. Саме мале підприємництво своїми руками забезпечує свій рівень життя воно є фундаментальною основою у формуванні середнього класу.

Результати опитування показують, що незважаючи на загальну важку макроекономічну ситуацію та світову фінансову кризу, яка розпочалася наприкінці 2008 року серед всіх найчастіше згадуваних проблем найсерйознішими залишаються саме проблеми бюрократичного характеру та ті, що пов'язані з державним управлінням. Такі результати і висновки наводять дослідники Міжнародного центру перспективних досліджень.

Не додає оптимізму і прогноз змін у динаміці розвитку малого підприємництва. Можна зробити висновок, що малі підприємства навряд чи зможуть вирішити такі проблеми власними силами і самостійно подолати перешкоди, що постають перед ними. Вони малі, вразливі і потребують підтримки, насамперед державної.

Виходячи з наявності в Україні певної кількості державних структур, до функцій яких належить сприяння розвитку приватного, насамперед малого, підприємництва, можна було б стверджувати, що держава має бажання, розуміє необхідність, знаходить можливості і формує механізми підтримки малого підприємництва.

З утворенням Державного комітету України із сприяння малим підприємствам і підприємництву (травень 1991 року), а також з прийняттям Господарського кодексу України державна політика щодо малого підприємництва начебто логічно і цілеспрямовано розвивається в напрямку підтримки в Україні сектора малого бізнесу. З цією ж метою було створено і центральний орган виконавчої влади - Державний комітет України з питань розвитку підприємництва (29 лютого 1997 року), розроблено концепцію державної політики розвитку малого підприємництва, програми державної підтримки малого підприємництва і розвитку малого підприємництва на 2008-2010 роки. Опрацьовано також концепцію Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва, завдання до реалізації Національної програми розвитку малого підприємництва, концепцію Державної регуляторної політики. Формально зроблено достатньо, а реально "візок малого підприємства і досі там, де й був".

Суспільство має право знати стратегічні задуми держави: чи буде сектор недержавного підприємництва обмежуватись і згортатись, чи розвиватись і зміцнюватись.

Вже неодноразово підкреслювалось, що малий бізнес поки що залишається екзотичним явищем в економіці України, а середній бізнес - явищем невизначеним. Отже, екзотика і невизначеність зумовлюють вихідні дані щодо теоретичного і практичного дослідження суті, ролі, місця підприємств малого і середнього бізнесу і можливостей державного регулювання їх діяльності. Як власник держава мусить опікуватись ефективністю діяльності власних малих і середніх підприємств, робити їх конкурентоспроможними, підтримувати підприємництво. Теоретично держава спроможна створювати рівні умови господарювання власним і невластим підприємствам, оскільки вона керується в управлінні не законами власності, а законами менеджменту. Практично ж, маючи владу і власність, держава змушена зберігати свою власність навіть за рахунок створення нерівних умов для інших власників за допомогою використання державної влади.

Складається парадоксальна для економіки ситуація: держава зберігає власні підприємства, котрі не в змозі її підтримати;

- водночас держава губить недержавні підприємства надмірним податковим тиском, корупцією і цим сама себе позбавляє джерел наповнення державного бюджету, створення нових робочих місць, своєчасної сплати заробітної платні, зменшення соціальної напруги у суспільстві тощо.

Отже, необхідні кардинальні зміни в концепції і механізмі державного регулювання підприємницької діяльності підприємств малого і середнього бізнесу. На думку дослідників і практиків, такі зміни полягають в наступному:

- слід усвідомити, що підприємницькі структури малого і середнього бізнесу - це не ворожа сила, а реальний сектор економіки України, і докорінно змінити державну політику щодо цього сектора;
- потрібно розробити концепцію становлення, розвитку і зміцнення сектора малого і середнього бізнесу, оскільки ринкова економіка без нього існувати не може;

▪ необхідно створити відповідний ринковий механізм регулювання підприємницької діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.

Формально держава в Україні опікується малим і середнім бізнесом. Реально ж держава жодним чином не довела підприємцям, що вони потрібні не лише в невизначеному економічному сьогодні, а є складовою довгострокової економічної стратегії держави. Підприємці повинні мати впевненість у майбутньому і в тому, що держава не посягне на їх власність силою державної влади. Однак, як здається, підприємці мають своє бачення щодо державної підтримки їх діяльності.

І, можливо, найголовніше - державні службовці повинні стати провідниками ринкової державної політики, а не використовувати державні посади задля задоволення власних потреб. Механізм державного регулювання має бути ринковим, а не корумпованим. Держава мусить нести відповідальність перед підприємництвом за виконання державних функцій підтримки підприємництва. А мале підприємництво повинно відповідати за виконання своєї економічної і соціальної місії в суспільстві.

Державна політика щодо розвитку підприємництва, на думку керівників підприємств, повинна зосереджуватися на наступних напрямках:

- поліпшення механізмів оподаткування;
- стабілізація законодавства;
- вдосконалення механізмів кредитного фінансування малих підприємств, розробка і впровадження комплексу заохочувальних механізмів для комерційних банків, які працюють з цими підприємствами;
- подальше впорядкування процедури проведення перевірок діяльності підприємства.

Отож, саме зараз в період фінансової скрути в нашій країні, вкрай необхідним є зважати на ці думки задля розвитку і зміцнення економіки України.

КОНТРОЛІНГ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ТА ВИТРАТНА ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Канд. екон. наук, доц. Ткачев М.М.,
д-р. екон. наук, проф. Перерва П.Г.,
ст. Майстро Д.С.

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний
інститут»*

В сучасних умовах ринкових відносин результати роботи кожного підприємства значною мірою залежать від системи управління, яка забезпечує економічну самостійність підприємства, його конкурентоспроможність і стійкий фінансовий стан на ринку. Вирішення проблеми ефективного розвитку й економічного зростання промислових підприємств неможливе без удосконалення насамперед управлінських процесів. Тому перед управлінським персоналом постає важливе завдання пошуку й розповсюдження такої системи, яка б відповідала принципам єдності підходів на різних рівнях управління, планування, обліку, калькулювання, оцінки й аналізу, можливості управління витратами на різних стадіях життєвого циклу виробів, органічного поєднання зниження витрат з досягненням високої якості готової продукції.

В умовах нестабільної економічної ситуації підприємства відчувають вплив безліч негативних факторів, які викликають необхідність розробки гнучкої системи економічного управління і регулювання. Створюючи передумови повної економічної самостійності, ринок висуває жорсткі фінансові та економічні вимоги, об'єктивність яких орієнтує підприємство на ефективну та рентабельну діяльність.

У цій ситуації неодмінною умовою вдосконалення методів управління, є повне використання внутрішніх можливостей підприємства, тобто створення дієвої системи внутрішнього обліку і звітності як основи менеджменту. Ефективність менеджменту перебуває в прямій залежності від ступеня вдосконалення інформаційного забезпечення. Напрямок вдосконалення останнього можна пов'язувати з організацією контролінгу в управлінні економікою на мікрорівні.

Отже, контролінг - це нова концепція інформації і управління, яка забезпечує підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства шляхом формування інформації про витрати і доходи як основи для прийняття управлінських рішень. Контролінг як інформаційна система досить широко реалізується зарубіжними підприємствами і приносить досить відчутні результати. В управлінні економікою вітчизняних підприємств дана система не знаходить належного застосування, і перш за все, в силу того, що потреба в ній часто переважає над наявністю знань у цій області. У силу цієї причини рішення проблем, пов'язаних з організацією та методикою побудови системи контролінгу сприятиме підвищенню якості менеджменту, а отже забезпеченню стабільного розвитку підприємства. Разом з тим, хотілося б відзначити ступінь невирішеності проблем, пов'язаних з питаннями вдосконалення контролінгу. Визначення взаємозалежності інструментів контролінгу від напрямів прийняття управлінських рішень, розширило б сферу його застосування, так як характеризувало б кожен з елементів послідовності: мета - тип рішення - засіб досягнення.

Знаходячись на перетині функцій обліку, контролю, аналізу і планування, контролінг займає особливе місце в інформаційно-аналітичній системі управління підприємством. Він синтезує, зв'язує воедино всі вищезгадані функції, інтегрує і координує їх, не підміняючи собою жодну з функцій управління, а лише переводячи управління підприємством на якісно новий рівень

Таким чином, результати дослідження питань контролінгу як інформаційного центру з підтримки менеджменту, дозволяють сформулювати основні задачі цього менеджерського інструменту та напрямки його використання:

- цілі і задачі функціонування контролінгу слід розглядати як інформаційний центр підприємства. Робота контролінгового центру повинна бути направлена на формування обліково-економічної інформації, причому так, щоб були задіяні і враховані всі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства;

- мають місце особливості функціонування системи контролінгу у забезпеченні інформаційних потреб користувачів, які визначаються ступенем проникнення різних функцій управління у дану систему;

- є нагальна потреба формувати та використовувати параметричну модель елементів контролінгу, в основу якої рекомендується покласти чотири основних елементи: зобов'язання, потенційні можливості, витрати у вигляді зміни грошових потоків і контроль. Чітка взаємодія зазначених елементів забезпечить

стабільність підприємства та створить відповідні умови підвищення його потенціалу.

Література: 1. Економіка підприємства: магістерський курс [Підручник] / М.В.Загірняк, П.Г.Перерва, О.І.Маслак та ін. // Частина I / За ред. професорів Загірняка М.В., Перерви П.Г., Маслак О.І.- Кременчук, 2015.- 736 с. 2. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / С. М. Ілляшенко, П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова, О. П. Косенко та ін. / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с. 3. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / С. М. Ілляшенко, П. Г. Перерва, О. П. Косенко та ін. / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 621 с. 4. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / Ю. С. Шипуліна, С. М. Ілляшенко, П. Г. Перерва, О. П. Косенко та ін.; за ред. к.е.н., доцента Ю. С. Шипуліної. - Суми: ТОВ «ДД «Папірус», 2012. - 458 с. 5. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гаврись О. М., проф. Погорелова М. І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с. 6. Погорелов И. Н. Экономика и организация труда / И. Н. Погорелов, Н. И. Погорелов, П. Г. Перерва, А. М. Колот, С. А. Мехович [Монографія].- Харьков : Фактор, 2007.- 640с. 7. Экономика и управление инновационной деятельностью: ученик / Под ред. проф. Перервы П. Г., проф. Вороновского Г. К., проф. Меховича С. А., проф. Погорелова Н. И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с. 8. Коциски Д. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П. Г. Перерва, А. П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142. 9. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, П. Г. Перерва, Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, І. В. Гладенко, Т. О. Кобелева, Н. П. Ткачова / За ред. проф. Перерви П. Г. та проф. ТОВАЖНЯНСЬКОГО Л. Л. – Х.: Віровець А. П.: Апостроф, 2012 – 704 с. 10. Погорелов М. І. Управління персоналом та економіка праці / М. І. Погорелов, П. Г. Перерва, С. М. Погорелов, О. П. Косенко та ін. // Навчальний посібник / За ред. проф. Погорелова М. І., проф. Перерви П. Г., доц. Погорелова С. М., доц. Косенко О. П. – Х.: «Щедра садиба плюс», 2015.- 521с. 11. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс. Том 1.- Підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Погорелова М. І., проф. Меховича С. А., проф. Ларки М. І. – Харків: НТУ „ХПІ”, 2011. – 614 с. 12. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс. Том 2.- Підручник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Погорелова М. І., проф. Меховича С. А., проф. Ларки М. І. – Харків: НТУ „ХПІ”, 2011. – 623 с. 13. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга) / П. Г. Перерва.- Х.: Фактор, 2009.- 480 с. 14. Гончарова Н.П. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность / Н.П.Гончарова, П.Г.Перерва, А.И.Яковлев // - К.: Наукова думка, 1989.- 176с. 15. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризисний менеджмент виробничо-комерційної діяльності підприємств машинобудування / В.Л.ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, П.Г.Перерва, Т.А.Кобелева // Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. монография.- СПб.: Астерион, 2010.- Т.2.- п.6.2.- С. 254-264.

ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПАСАЖИРСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Д-р екон. наук, доц. Токмакова І.В.

Український державний університет залізничного транспорту

Інтеграція України у світову транспортну систему, формування міжнародних транспортних коридорів, зростання міжнародних пасажиропотоків викликають необхідність вивчення ряду проблем, пов'язаних з логістичними технологіями. Розвиток мережевої інфраструктури пасажирського залізничного комплексу, регіональних інформаційних логістичних центрів, розгалуженої термінальної і вокзальної мережі повинні вибудовуватися шляхом формування цілісних логістичних систем управління пасажирськими перевезеннями.

Затребуваність інноваційної логістики в сфері пасажирських перевезень залізничного транспорту органічно пов'язана з характером завдань раціоналізації і оптимізації пасажиропотоків, скороченням стадій життєвого циклу перевізних засобів, інтенсифікацією процесів інформатизації перевізного процесу.

Головним завданням системи логістики управління пасажирськими перевезеннями є доставка переміщеного об'єкту від пункту відправлення до пункту призначення з мінімальними сукупними витратами при встановленому рівні якості транспортування.

Специфіка логістики пасажирських перевезень полягає в тому, що: пасажир одночасно є не тільки об'єктом переміщення, але і споживачем транспортних послуг (при цьому для даного виду послуг характерне колективне споживання); пасажир відіграє активну роль у здійсненні перевезення, реалізуючи функцію цілепокладання і планування своєї поїздки, завдяки чому вибирається маршрут і час поїздки, вид транспорту, місце пересадки, спосіб оплати і т. д.; на вибір пасажиром варіанта перевезення впливає значна кількість факторів, перелік яких не завжди збігається з тим, що враховується в ході розробки оптимального варіанту доставки вантажу; для планування пасажиропотоків характерні значна нерівномірність поточкових процесів і невизначеність попиту, наявність сезонних, часових коливань; процесі пасажирських перевезень не завжди збігаються інтереси пасажирів і перевізника.

Оскільки залізничний транспорт як ніякий інший в даний час має найпотужніші інформаційні ресурси, відображають в реальному масштабі часу динаміку основних технологічних процесів по переміщенню транспортних засобів, володіє високорозвиненими каналами зв'язку та програмно-обчислювальними комплексами, цілком логічно і закономірно висновок про те, що залізничного транспорту належить стати ініціатором і засновником мережі регіональних логістичних центрів.

Логістична система має охоплюватися весь процес перевезень, що включає комплекс підсистем управління по мережі залізниць:

- автоматизовані системи управління перевезеннями вантажів на основі ефективної моделі перевізного процесу;
- система керування пасажирськими перевезеннями;
- єдина корпоративна система управління ресурсами;
- інформаційна система управління бізнесом і сервісом;
- система електронної комерції, що забезпечує продаж послуг російських залізниць, включаючи інтермодальні перевезення;

- єдина корпоративна система управління фінансами;
- підсистема управління багаторівневою системою безпеки руху (включаючи пристрої залізничної автоматики та зв'язку);
- корпоративна мережа передачі даних на базі цифрової системи телекомунікації та модернізації магістральних ліній зв'язку;
- єдина система управління інформаційно - обчислювальними ресурсами;
- єдина корпоративна система підготовки, управління та захисту персоналу.

Формування гармонійної структури пасажирського залізничного комплексу країни на базі технологій інноваційної логістики створить умови для оптимізації перевізного процесу і формування інтермодальних транспортних систем; формування науково обґрунтованого графіка руху рухомого складу та його оперативної диспетчеризації, розвитку інноваційно-логістичної системи залізничного транспорту, економічно доцільного розподілу повноважень і фінансових коштів у договорах державно-приватного партнерства, формування комплексного інформаційного супроводу і забезпечення уніфікації систем управління пасажирськими перевезеннями в ході проектування та будівництва високошвидкісних магістралей; підвищення економічно обґрунтованих сфер конкурентної діяльності компаній - перевізників в різних сегментах.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Канд. екон. наук, доц. Толстова А.В.

Український державний університет залізничного транспорту

Сучасними закономірностями прогресивного розвитку промисловості є закономірності зміни технологічних укладів і перехід на принципи сталого розвитку. Однією з особливостей нового шостого укладу є висока інтегрованість його базисних технологій. В результаті формування кожного наступного технологічного укладу технології попередніх укладів пристосовуються до його потреб [1]. Домінуючий в даний час п'ятий технологічний уклад в передових країнах переходить на третю фазу свого розвитку - завершення, в той час як вітчизняні підприємства використовують технології 3, 4 технологічного укладу.

Тому в сучасних умовах господарювання одним із стратегічних пріоритетів розвитку промислових підприємств є реіндустріалізація, що орієнтована на відновлення потенціалу промислового виробництва, оновлення промислового капіталу, підвищення його конкурентоспроможності за рахунок досягнень науково-технічного прогресу, що дозволить прискорити процес переходу на нові технологічні уклади. Проведення реіндустріалізації потребує відновлення та модернізації виробничих потужностей, впровадження нових технологій, нового обладнання, розробки та реалізації кластерних програм і проектів в сфері інноваційної індустріалізації. Крім того, процес реіндустріалізації необхідно супроводжувати змінами в системі підготовки виробничих кадрів, від інженерів до робітників. Сьогодні навчальні програми, як правило, орієнтовані на відтворення фахівців попередньої технологічної формації, а значить, на відтворення відставання.

Забезпечення прориву і активного заміщення п'ятого і шостого технологічних укладів, модернізації виробництва, формування та нарощення

конкурентних переваг, розвиток виробничого потенціалу потребують освоєння нових форм і методів організації виробництва. Для цього пропонуємо формування територіально-промислових об'єднань та впровадження стратегії кластеризації, котра спрямована на впровадження нової форми організації виробництва за рахунок формування інтегрованих структур, спрямованих на консолідацію науково-виробничих, інфраструктурних підприємств, що також дозволить створити інноваційно-технологічне середовище для розвитку промислового потенціалу країни.

Новими формами організації виробництва є територіально-виробничі об'єднання та кластери. Досвід створення і розвитку територіально-виробничих комплексів та кластерів свідчить, що по мірі поглиблення спеціалізації промислового виробництва відбувається ускладнення господарських зав'язків, розширення векторів розвитку та розширення трансграничного співробітництва. Це створює додаткові проблеми та знижує ефективність їх функціонування. Тому в сучасних умовах господарювання виникає необхідність переходу від моногалузевого принципу організації виробництва (об'єднання по єдиному технологічному ланцюгу) до формування виробничих систем на основі кластерного промислово-територіального об'єднання.

Таке структурне перетворення сприятиме зміні структури промисловості, оскільки поряд з існуючими технопарками, технологічними інкубаторами почнуть створюватися мегавиробничі комплекси, інноваційні, технологічні, інноваційно-маркетингові кластери, орієнтовані на виробництво високотехнологічних видів продукту, які відкриють доступ до нової інноваційної продукції машинобудування для вітчизняних промислових підприємств, з точки зору їх технічного поновлення, підвищення їх технічного укладу.

Стратегію кластеризації вітчизняних промислових підприємств пропонуємо здійснювати на основі формування промислово-територіальних кластерів, які є міжгалузевими інтегрованими структурами, спрямованими на консолідацію науково-виробничих, інфраструктурних, промислових підприємств різних галузей, що дозволить створити інноваційно-технологічне середовище для формування декількох технологічно завершених ланцюгів з виробництва різнопланової високотехнологічної продукції.

В першу чергу об'єднання підлягають підприємства, об'єднані єдиним технологічним ланцюгом. До складу промислово-територіальних кластерів повинні увійти промислові підприємства (зокрема, підприємства металургійного, енергетичного, машинобудівного, хімічного, вугільного, нафто-газового комплексів, підприємств транспортного машинобудування, приладобудування, виробництва металорізальних інструментів, металоконструкцій, ремонтні підприємства, підприємства по розробці ІТ, нанотехнологій) і підприємства, які концентрують у собі інноваційний, інтелектуальний і інформаційний потенціали, як регіонів, так і країни в цілому. Об'єднання таких підприємств в єдину логістичну систему дозволить раціоналізувати систему управління матеріально-технічними потоками, мінімізувати витрати, підвищить інвестиційну привабливість підприємства, що, в свою чергу, буде сприяти модернізації виробництва, створення якісної високотехнологічної продукції конкурентоспроможної на міжнародному ринку [2].

До складу промислово-територіальних кластерів входять три групи учасників: підприємства науково-дослідного блоку, які формують науково-технічний потенціал кластеру; промислові підприємства, які формують

виробничий потенціал кластеру; підприємства та організації, які забезпечують ефективне функціонування кластеру.

Формування територіально-промислових кластерів дозволить напрацювати такі конкурентні переваги як: інвестиції в розвиток персоналу і нарощування інтелектуального потенціалу працівників; розвиток і використання інноваційного потенціалу сфер науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; міжфірмова кооперація в сфері науки і технології шляхом створення стратегічних альянсів і поглибленого співробітництва з університетами та дослідницькими центрами; володіння стійким ланцюгом поставок; використання аутсорсингу як одного із способів скорочення витрат і концентрація зусиль на ключових компетенціях і перспективних напрямках діяльності; використання сучасних інформаційних і мережевих технологій; використання нових маркетингових та управлінських технологій; організація вертикально і горизонтально інтегрованих структур.

Розробка та впровадження стратегії кластеризації сприятиме реіндустріалізації промисловості, зростанню конкурентоспроможності підприємств за рахунок реалізації потенціалу ефективної взаємодії учасників кластера, пов'язаного з їх географічно близьким розташуванням, включаючи розширення доступу до інновацій, технологій, «ноу-хау», спеціалізованих послуг і висококваліфікованих кадрів, а також зниженням транзакційних витрат, що забезпечує формування передумов для реалізації спільних коопераційних проєктів і продуктивної конкуренції.

Крім того, формування і розвиток виробничо-територіальних кластерів є ефективним механізмом залучення прямих іноземних інвестицій та активізації зовнішньоекономічної інтеграції, що в свою чергу, дозволить підняти рівень національної технологічної бази, підвищити швидкість і якість економічного зростання за рахунок підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, що входять до складу кластера, шляхом: придбання і впровадження критичних технологій, новітнього обладнання; отримання підприємствами кластера доступу до сучасних методів управління і спеціальних знань; отримання підприємствами кластера ефективних можливостей виходу на високо конкурентні міжнародні ринки.

Література: 1. Стратегия кластеризации Липетской области. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: – <http://lipetskyprom.ru/d/353152/d/proekt-strategii.pdf>.. 2. Толстова А.В. Кластерная экономика - современная парадигма экономического развития Украины / А.В. Толстова // GISAP: Economics, Jurisprudence and Management. – 2016. - №11. – р. 6-11

ОСОБЛИВОСТІ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОСЛУГ

Канд. екон. наук, доц. Тройнікова О. М., здобувач Кисіль С.В.
Український державний університет залізничного транспорту

Економічна ефективність визначається як одержання максимуму можливих благ від наявних ресурсів. Для чого необхідно весь час співвідносити вигоди (блага) і витрати аби поводитися раціонально. Під раціональним поведінням розуміється максимізація вигоди з боку виробника і мінімізація витрат з боку споживача з метою досягнення максимальної ефективності.

До визначення ефективності виділяють наступні групи підходів:

- Підвищення ефективності послуг шляхом раціонального використання ресурсів і найбільш повного задоволення споживачів якістю послуг. При цьому підходи відбувається забезпечення повного задоволення потреб споживачів при високій якості і культури обслуговування за рахунок зменшення витрат коштів і праці та раціонального використання ресурсів. Тому важлива роль належить соціальним наслідкам, таким чином йдеться про соціально-економічну ефективність діяльності сфери послуг.

- Другий підхід розглядає ріст ефективності як зростання співвідношення між досягнутими результатами й витратами різних ресурсів (витратно-ресурсний підхід). Цей підхід характеризує ефективність виробництва, тобто порівнюється кількість виготовленої продукції із результатами виробництва. Чим більше продукції виготовляється за одиницю часу, тим вище ефективність. Цей підхід для сфери послуг ускладнений тим, що буває неможливо виміряти сам продукт та визначити його концепцію.

- Ефективність послуг розглядається з позиції задоволеності суб'єктів ринку, тобто як ступінь задоволеності споживачів ними. У сфері послуг ефективність полягає в визначенні ступеню задоволеності суб'єктів ринку. Кожний із суб'єктів ринку висуває свої вимоги до ефективності різних видів послуг. Споживач під основним показником ефективності наданих (спожитих) послуг розуміє їх якість. Виробники під критерієм ефективності розуміють техніко-економічні показники. Таким чином, управління ефективністю послуг полягає в узгодженні думок різних сторін та досягненні між ними оптимального співвідношення.[1,2]

- Підхід орієнтований на досягнення мети. Цей підхід полягає в порівнянні отриманих результатів з цілями, що були визначені на початку.

Також вченими часто досліджується оцінка й підвищення ефективності відносно окремого виду послуг.

Дуже складно оцінити ефективність окремих видів послуг в умовах їхнього різноманіття. Показники, що є цільовими для одного виду послуг, можуть зовсім не відображати ефективність інших. Для цілей створення загальної методики оцінки ефективності послуг необхідно класифікувати їх по цільовому показнику.

В останні роки сформувалися нові підходи, критерії й акценти в розумінні ефективності роботи підприємств, у тому числі й тих, що надають послуги. Стає очевидним, що недостатньо розрізняти ефективність досягнення цілей і ресурсно-витратну. Необхідний аналіз самих критеріїв ефективності;

Ключовий момент розуміння ефективності починає зв'язуватися із з'ясуванням того, за допомогою комбінації яких ресурсів у сформованих умовах отриманий результат, що упущено, які резерви не використані; як підвищити ефективність у майбутньому з урахуванням проробленого аналізу.

У процесі аналізу ефективності необхідно враховувати внутрішні й зовнішні фактори, що впливають на діяльність підприємства. До внутрішніх факторів відносяться: власники підприємства, персонал і ін. Зовнішні фактори визначаються оточенням підприємства, тобто різними групами, причетними до його діяльності: адміністрація міста або регіону, банки й інші фінансові організації, партнери, споживачі, податкові органи й ін.

Проблеми ефективності сфери послуг доцільно розглядати за допомогою комплексного системного підходу, який припускає встановлення різних критеріїв і показників для різних рівнів керування й певну ієрархію цілей і відповідно їм критеріїв ефективності.

Література: 1. Балалаев С.А. Маркетинг транспортных услуг: Учебное пособие / С.А. Балалаев, Н.К. Балалаева. - Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2008. - 175 с. 2. Абрамов А.П., Галабурда В.Г., Иванова Е.И. Маркетинг на транспорте [Текст]: Учебник / Абрамов А.П., Галабурда В.Г. – М.: Желдориздат, 2001. – 329 с.

ІННОВАЦІЙНО-ЛОГІСТИЧНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Канд. екон. наук, доц. Уткіна Ю.М.

Український державний університет залізничного транспорту

Загалом постіндустріальний етап розвитку економіки України та необхідність побудови інтелектуального суспільства в умовах інтеграції, інформатизації, кризовості та глобалізації світо господарських процесів потребують істотних змін в організації та управлінні всіма ієрархічними рівнями господарювання на основі інноваційно-логістичної моделі сталого розвитку економіки країни.

На даному етапі виробничі та наукові організації функціонують незалежно одні від одних, бо орієнтуються на застарілі стереотипи. Це часто призводить до того, що підприємства не мають кваліфікованого персоналу, функціонують не ефективно, втрачають конкурентні переваги, а інколи й банкрутують. В свою чергу навчальні (наукові) заклади готують та випускають спеціалістів які не мають практичної підготовки і в кінці кінців працюють не за обраною спеціальністю або взагалі незабезпечені робочими місцями. Прикладом такого дисбалансу може слугувати потреба в фахівцях з логістики.

Бурхливий розвиток транспорту та будівництва в нашій країні призвів до того, що попит на фахівців з логістики сьогодні набагато перевищує пропозицію, як в Київському регіоні, так і в Україні в цілому. Гострий попит на фахівців в області логістики виник в Україні в останні п'ять років і продовжує стрімко зростати. Кількісний розподіл попиту в сфері логістики по позиціях: директор по логістиці – 11%, фахівець із логістики – 24%, менеджер по транспортних операціях – 22%, фахівець із закупівель – 26%, фахівець із митних операцій – 4 %, фахівець із планування – 4%, представник по роботі із клієнтами – 9% . На сьогодні попит на таких фахівців перевищує пропозицію більше ніж в 5 разів. Отже, попит на послуги фахівців з освітою в області логістики постійно росте, і найближчі роки потреба в них буде значно збільшуватись. Це обумовлює необхідність підготовки фахівців з логістики для лінійних та функціональних підрозділів організацій різних форм власності та організаційно-правових форм, у тому числі і для закладів освіти та науково-дослідних установ, тобто підготовки магістрів з логістики.

З огляду на це, принципово значущим стає застосування інноваційної-логістичної моделі співпраці між виробничими та навчальними організаціями, яка зможе «вдихнути» нові імпульси у розвиток цих організацій, вдосконалити механізми їх управління і забезпечити підвищення ефективності кожного суб'єкта зокрема.

На думку Логістичної Асоціації і консалтингової компанії Arthur D. Little, сучасні тенденції розвитку інновацій в логістиці спрямовані на:

- перехід відповідальності за впровадження інновацій від лінійних менеджерів до топ-менеджерів;
- перенесення пріоритетів з оптимізації логістичних витрат на формування доданої вартості та клієнтозорієнтовані інновації;
- використання адаптивних і гнучких логістичних систем і ланцюгів постачань;
- усвідомлення того, що клієнти і учасники ланцюгів постачань є основними «замовниками», які спонукають компанії до впровадження інновацій;
- глибоке дослідження ринку та застосування підходів і методів проектного менеджменту;
- залучення клієнтів і учасників ланцюгів постачань на більш ранніх стадіях розробки інновацій.

Орієнтація на ринкові ніші і «на клієнта», багатобічність і глобалізація дій, зниження порогів рентабельності, базування на можливостях, а не на життєвому циклі товару, реактивність, «згладжування» організаційних структур і делегування повноважень вниз, комп'ютерна інтеграція і гнучка автоматизація – це напрями реалізації сучасної стратегії підвищення гнучкості логістичних систем у контексті інноваційних перетворень економіки.

Інновації в логістичній діяльності широко використовуються у різноманітних галузях. Для запобігання випадків простою в пробці досвідчені транспортні компанії вдаються до допомоги сучасної техніки, оснащуючись спеціальним обладнанням для постійного відстеження стану вуличного руху в будь-якій частині міста і використовуючи для цього різні методи. Застосовується не тільки GPS-навігація, хоча вона дуже допомагає у складанні дублюючих маршрутів перевезення. Використовуються будь-які доступні засоби зв'язку, щоб уже під час перевезення коригувати маршрут. Безперервне відстеження ситуації на дорогах дозволяє їм набагато швидше доставляти вантажі, дотримуючись обумовлені терміни перевезення, в той час як приватний перевізник або дрібна компанія простоюють в пробках, втрачаючи дорогоцінний час. Кожне підприємство прагне скоротити витрати, зокрема на корисну площу, але збільшити обсяг продукції, що зберігається.

Однією з основних завдань сучасної логістики є максимальна координація матеріальних та інформаційних потоків при їх об'єднанні. Для вирішення цього завдання все ширше застосовується електронна обробка даних, автоматизація виробництва і впровадження інших нових досягнень при вдосконаленні структури інформаційних потоків в логістиці. У міру вдосконалення логістичних систем на підприємствах і в організаціях стала відчуватися необхідність впровадження і широкого застосування таких інформаційних систем, які дозволили б органічно об'єднати в одне ціле всі логістичні підсистеми. Особливістю такої форми управління є наявність прямих тривалих зв'язків між усіма учасниками спільної діяльності.

Для ефективного розвитку економіки країни інноваційна діяльність повинна базуватися на логістичних принципах, які дозволяють підприємствам забезпечити конкурентні переваги. Отже, інновації взаємодіють з наявними у підприємств технологіями (закупівельними, виробничими, збутовими, складськими, логістичними, інформаційними), створюючи підґрунтя для розвитку актуального напрямку «логістична підтримка інноваційної діяльності».

Логістичне забезпечення інноваційного процесу повинно сприяти мінімізації затрат, скороченню строків інвестиційного проектного циклу, високій якості інвестиційного продукту, збільшенню життєвого циклу інвестиційного

продукту, експлуатаційній та екологічній безпеки інвестиційного продукту, мінімізації втрат за рахунок створення більш ефективних підсистем управління ризиками в логістичних системах.

Оскільки інновації є важливим фактором конкурентоспроможності та економічного зростання країни, необхідно вдосконалювати державну інноваційну політику країни, що вимагає врахування впливу глобалізації, оскільки вона постійно змінює природу та характер інноваційної діяльності. Модернізація державної інвестиційної політики повинна передбачати відмову від методів прямої підтримки суб'єктів інноваційної діяльності, а також стимулювання навчання і розвиток міжнародного співробітництва у сфері інновацій. Це має супроводжуватись відкритістю сектора інновацій економіки. Щодо існуючої системи в Україні, вона повинна бути адаптованою до умов глобалізаційних процесів. Зміст кожного заходу регулювання має доповнюватись з метою більшого використання можливостей.

Як і кожна галузь, логістика змінюється, з'являються нові технології і бізнес-моделі. Навіть при кризовій ситуації не потрібно відмовлятися від інновацій. При сьогоднішньому становищі на ринку помітно посилюється конкуренція, тому потрібно знайти і застосовувати приховані, незадіяні до цього моменту резерви.

Література: 1. Костюк, Г.В. Логістична підтримка інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Г.В. Костюк. – Режим доступу: https://knutd.com.ua/publications/conference/20.03.2015/Kostiuk_10.pdf. 2. Гайдабрус, Н.В. Аналіз стану логістичного сервісу та інноваційної діяльності підприємств України / Н.В. Гайдабрус // Бізнес-інформ. – 2015. – №4. – С. 123-129. 3. Костюк, О.С. Застосування інновацій в логістичній діяльності [Електронний ресурс] / О.С. Костюк, М.Б. Мулярчик, І.В. Крикавська. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp_2012_8_20. 4>. Кузьмін, О.С. Управління інноваційним процесом на підприємствах: проблеми і шляхи їх розв'язання / О.С. Кузьмін, С.В. Князь, Л.І. Мельник // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2005. – №2. – С. 371-382. 5. Гармаш, С.В. Використання логістичного підходу до проектування системи управління інноваційно-інвестиційного процесу підприємства / С.В. Гармаш // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2009. – №5. – С. 126-129.

ОБГРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ НОМІНАЛЬНУ ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ ШТАТНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Канд. екон. наук, доц. Федорова В.О., ст. Кобзарєва А.Ю.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Для населення України одним з головних факторів, який впливає на життя та їх добробут є рівень заробітної плати. Щоб цей показник був сформований достатньо правильно, і можна б було зробити прогноз на майбутнє, необхідно дослідити фактичний рівень заробітної плати, її динаміку, а також здійснити прогноз на короткостроковий та довгостроковий періоди для прийняття обґрунтованих рішень. Саме тому обґрунтування факторів, які найбільше

впливають на формування номінальної заробітної плати штатних працівників, є актуальним завданням.

В літературних джерелах [1-4] представлено різні точки зору на фактори, що здійснюють вплив на номінальну заробітну плату штатних працівників. Однак наведений перелік не є достатньо обґрунтованим та потребує уточнення.

З метою встановлення факторів, які найбільше впливають на формування номінальної заробітної плати штатних працівників пропонується скористатися методом апріорного ранжирування, що базується на експертній грошовій оцінці факторів групою фахівців, компетентних у досліджуваній області.

Метод апріорного ранжирування зводиться до наступного [5]:

– організацією або фахівцем, який проводить експертизу, на підставі аналізу літературних даних, узагальнення наявного досвіду, опитування фахівців, дерева систем тощо визначається попередній перелік факторів, які вимагають ранжирування. На основі опитування фахівців нами було складено такий попередній перелік факторів: рівень інфляції (X_1), динаміка ВВП (X_2), мінімальна заробітна плата (X_3), розмір прожиткового мінімуму (X_4), стан економіки (X_5), продуктивність праці працівників (X_6), регіон проживання (X_7), розмір населеного пункту (X_8), співвідношення попиту і пропозиції на ринку праці (X_9), еластичність попиту на працю за ціною (X_{10}), політика профспілок (X_{11}), ресурси-замінники (X_{12}), зміна цін на споживчі товари і послуги (X_{13}), корисність ресурсів для підприємства (X_{14}), ставки податків (X_{15});

– складається анкета, в якій наводиться, бажано в табличній формі, перелік факторів, необхідні пояснення та інструкції, приклади заповнення анкет;

– здійснюється комплектація і перевірка компетентності групи експертів, які повинні бути фахівцями з обговорюваних питань, але не особисто зацікавленими в результатах. Перевірка компетентності експертів може проводитися за допомогою тестів, методом самооцінки або оцінки еталонних чинників.

Експертами здійснюється індивідуальна оцінка запропонованих чинників, за допомогою рангів, в процесі якої фактори розташовуються у порядку спадання ступеня їх впливу на результуючу ознаку або об'єкт дослідження, який є цільовою функцією.

Респондентам було запропоновано з переліку чинників обрати найбільш значимі. Перелік містить 15 найменувань, кожному з яких потрібно було присвоїти ранг: найбільш важливому – 1, менш важливому – 2 тощо.

Організаторами експертизи проводиться обробка результатів експертного опитування.

За результатами експертизи організацією або фахівцем, який проводить експертне опитування, для керівництва системи розробляються пропозиції щодо вирішення конкретних проблем або результати передаються без коментарів.

За результатами опитування фахівців отримані наступні результати встановлення факторів, що впливають на рівень номінальної заробітної плати штатних працівників: найбільшу значимість факторів має фактор X_1 (рівень інфляції), який становить найменшу суму рангів, тобто – 16; на другому місці X_2 (динаміка ВВП) – 19, на третьому місці – мінімальна заробітна плата – 25. Найменше значення присвоєно фактору (X_{15}) – ставці податків, який має найбільшу суму рангів – 142.

Оцінку загального ступеня узгодженості відповідей фахівців було здійснено за допомогою коефіцієнта конкордації, що прийняв значення 0,9. Для

оцінки значущості коефіцієнта конкордації був використаний критерій Пірсона (отримане значення 130,4 при табличному значенні 14,9).

Таким чином, за допомогою використання методу апріорного ранжирування обґрунтовано фактори, що визначають номінальну заробітну плату штатних працівників, а саме: рівень інфляції, динаміка ВВП та мінімальна заробітна плата.

Література: 1. Луняк І.В. Статистичне оцінювання та прогнозування середнього рівня заробітної плати в Україні / І.В. Луняк // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – 2011. – Вип. 26. – С. 358-368. 2. Бараник З.П. Функціонування ринку праці: статистична оцінка: [монографія] / Бараник З.П. – К. : КНЕУ, 2007. – 392 с. 3. Соколик М.П. Короткостроковий прогноз заробітної плати в Україні / М.П. Соколик // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 93-108. 4. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: [навч. посіб.] / Єріна А.М. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с. 5. Браверман Э. М. Математические модели планирования и управления в экономических системах [Текст] / Э.М. Браверман. – М.: Наука, 2006. – 366 с.

ТЕРИТОРІАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЯК ПРИЧИНИ СТРИМУВАННЯ ПРОЦЕСІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Канд. екон. наук, доц. Федотова Ю.В.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Питанням формування та розвитку кластерів приділяється все більша увага з боку вітчизняних дослідників. Успішний досвід зарубіжних країн у цій галузі демонструє високий ефект від їхнього функціонування, що полягає у зростанні конкурентоспроможності організацій та підвищенні добробуту населення через посилення інноваційної активності підприємств.

Особливої уваги потребує проблема визначення та розробка системи заходів щодо подолання негативного впливу факторів, які стримують розвиток процесів кластеризації, що сформувало вплив на вибір теми даного дослідження.

На території України сформовані (як правило, у формі громадських організації або асоціацій – авт.) і успішно функціонують наступні кластери [сформовано на основі джерела 1]: «Поділля перший» (швейні, будівельні та туристські галузі Хмельницького регіону); Кластер художніх промислів «Сузір'я» (підприємства художніх промислів Прикарпаття); Кластер еко-агротуризму «Оберіг» (с. Грицеві Шепетівського району); Туристський кластер «Кам'янець» (м. Кам'янець-Подільський); «Кластер деревообробки Полісся Рокитнівщини» (малі деревообробні підприємства Рівненської області); «Транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України» (Херсонський регіон); Кластери зеленого сільського туризму, бджільництва та сільськогосподарського машинобудування (м. Мелітополь); Кластер виробництва автомобілів та комплектуючих на базі індустріального парку Соломоново (Закарпатський регіон); Кластер інформаційних технологій та бізнес-послуг (м. Львів); Кластер деревообробки та меблевого виробництва (Львівський регіон); РГО «Перший аграрний кластер» (Чернівецький регіон).

Як видно з наведеного переліку, в Україні сфери народного господарства нерівномірно залучені до процесів кластеризації, – кластери у сфері промисловості здебільшого знаходяться на стадії проектування.

Найбільш поширеними причинами блокування інтенсифікації процесів кластеризації в Україні вчені вважають недостатній правовий супровід цього процесу та перевага з боку керівництва підприємств щодо ізольованого способу ведення бізнесу. Отже, спостерігається наступна тенденція в аналізі чинників стримування кластеризації: першочерговими є суб'єктивні чинники, що стосуються відсутності мотивації для участі в кластерних структурах.

Описані вище фактори не дають відповідь на питання, чому саме сфера послуг найбільш залучена до процесу кластероутворення в Україні, а галузі промисловості – навпаки.

Для регіонів України характерною є значна нерівномірність індустріального розвитку. Визначне місце серед них займають старопромислові регіони, що характеризуються: акумулюванням промислових фондів, високим рівнем індустріального розвитку, наявністю значного контингенту спеціалістів певної галузі та достатньою науково-конструкторською і проектно-конструкторською базою.

Грунтуючись на відомих теоретичних підходах, до старопромислових регіонів можна віднести Дніпропетровську і Запорізьку області. У цих регіонах діють лише окремі високотехнологічні підприємства, які лише у незначному ступені залучені у відтворювальний процес і не мають істотного впливу на загальні соціально-економічні показники території.

Найважливішою проблемою таких регіонів є високий ступінь зношеності основних виробничих фондів та невідповідність їх технічного рівня світовим вимогам, а отже й можливості виготовлення конкурентоздатної продукції і орієнтації на світовий ринок. Отже, спрямовані на стимулювання попиту, не викличуть очікуваного результату, оскільки ринкова пропозиція не зможе адаптуватися до нових ринкових умов. Головним завданням у цьому випадку є ліквідація бар'єрів підприємницької діяльності.

І. В Хаджинов акцентує увагу на тому, що у літературі старопромислові регіони за своїми характеристиками ототожнюються з депресивними. Перспективи їхнього розвитку пов'язують з традиційною спеціалізацією. Основними важелями прогресу є, як правило, зовнішні фактори, такі як: залучення іноземних і вітчизняних інвестицій, оптимізація системи оподаткування та ін. Як зазначає автор, такі заходи є дієвими та обов'язково призведуть до позитивного результату, однак відсутність актуалізації наявних внутрішніх резервів самої території на основі впровадження заходів світового досвіду, неминуче призведуть до нетривалого результату [2, с. 75].

Структура старопромислового регіону не здатна швидко адаптуватися до мінливих зовнішніх умов, вона перешкоджає розвитку інновацій, тобто є неефективною. Основними інституційними факторами, що спричиняють це явище, є відсутність кооперації та недостатня увага до даної ситуації з боку крупних представників певної галузі («пастка фрагментації») або навпаки, – учасники галузі потрапляють у «пастку інтеграції», що характеризується занадто тісними господарськими зв'язками між ними.

Дослідження проблематики старопромислових регіонів формує закономірний висновок про те, що їхня інфраструктура та ступінь здійснених технологічних реформ не стають поштовхом до появи і розвитку якісно нових

типів інтеграційних утворень, спрямованих на суттєві технічні нововведення, якими є кластери.

Отже, старопромислові регіони – це території, де кластерів або взагалі не існує (оскільки між підприємствами відсутні мережеві господарські зв'язки), або де існуючі кластери характеризуються неефективною мережею.

Основними рисами кластерних структур у старопромислових регіонах є наступні: інноваційна активність присутня, але вона є вузькоспеціалізованою та має орієнтацію на вдосконалення наявної технології, а не на створення якісно нового продукту; системи генерації та розповсюдження знань (освіта та наука) спрямовані на розвиток традиційних сфер промисловості, відчуваючи при цьому гостру нестачу сучасних спеціалізацій; процес передачі технології орієнтований на крупні фірми, а середні та малі підприємства практично не приймають участі у ньому.

Отже, до відомих факторів гальмування кластероутворення в Україні слід додати такий вагомий екзогенний фактор, як технологічна специфіка території їх потенціального функціонування.

Література: 1. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці: / М. П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
2. Хаджинов І. В. Старопромислові регіони України: тенденції розвитку / І. В. Хаджинов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Том 3. – С. 72 – 78.

КОНЦЕПТУАЛЬНО-СЕМАНТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «АДАПТАЦІЯ» ТА «АДАПТИВНИЙ РОЗВИТОК»

Канд. екон. наук, доц. Халіна В.Ю., ст. гр. ЕП-41 Луценко Н.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Термін «адаптація» широко використовується вченими різних галузей науки починаючи з другої половини ХХ ст. без єдиного трактування його змісту. Етимологія терміну «адаптація» походить від латинського *adaptation* – пристосування, а семантика має свій аспект, залежно від науки, що використовує даний термін.

В економіці адаптацію інтерпретують як «процес зміни властивостей системи, що дозволяє їй досягти найкращого або принаймні прийняттого функціонування в умовах, що змінюються» або «процес зміни параметрів і структури системи, а можливо, й керуючих впливів на основі поточної інформації з метою досягнення певного, зазвичай оптимального, стану системи при початковій невизначеності, що змінюються в умовах роботи» [1, с.100]. Адаптація – «реакція на зміну умов, яка протидіє можливому зниженню ефективності поведінки системи» [2, с.325]. Аналіз змісту поняття «адаптація» в межах теорії управління підприємством узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1 - Аналіз змісту поняття «адаптація»

Автор	Визначення
І. Калайков [3]	Поняття адаптації включає зміни, що ведуть систему управління до зміцнення в ній антиентропійних процесів, до самовідновлення, стабілізації й прогресу. Окрім корисних змін, поняття поширюється й на ті механізми, за допомогою яких здійснюються ці зміни, а також на інформаційні моделі для вирішення

	проблемних ситуацій.
Політехнічний словник [4]	Адаптація полягає в накопиченні й подальшому використанні інформації про закони зміни стану керованого об'єкта або умов управління.
А. Субботін [5]	Доцільне впорядкування динамічної системи, приведення її у відповідність з об'єктивно діючими закономірностями.
Л. Растрігін [6]	Адаптацію як управління варто віднести до оптимізації в обстановці перешкод, у процесі якої параметри об'єкта змінюються так, щоб його показник якості прагнув до екстремального значення незалежно від зміни ситуації
Я. Ципкін [7]	Автор трактує адаптацію як процес зміни параметрів і структури системи, а можливо, і керуючих впливів на основі поточної інформації з метою досягнення певного, звичайно оптимального, стану системи при початковій невизначеності в умовах роботи, які постійно змінюються.
В. Скурихін [8]	Під адаптацією слід розуміти накопичення й використання інформації для досягнення оптимального в деякому сенсі стану або поведінки системи при початковій невизначеності в зовнішніх умовах, що змінюються.
Ю. Суховерха [9]	Під адаптацією слід розуміти накопичення й використання інформації для досягнення оптимального в деякому сенсі стану або поведінки системи при початковій невизначеності в зовнішніх умовах, що змінюються.
Е. Петірю, Р. Віпп, П. Ярзабовскі, Е. Лофквіст, І. Стензакер [10;11;12;13;14]	Автори розглядають адаптацію як процес управління змінами, які спрямовані на підтримання сталої конкурентоспроможності підприємства.
Т. Ландіна, М. Буднік [15; 16]	Адаптацію розглядають як процес встановлення динамічної стійкої рівноваги між зовнішнім та внутрішнім середовищами підприємства, яка базується на можливості підприємства швидко пристосовуватись до змін зовнішнього середовища чи вчасно впливати на його формування з метою регулювання впливу на діяльність підприємства.

Таким чином, беручи за основу проведений аналіз та погоджуючись з думкою Б. Ефендієва [17], можемо сказати, що термін «адаптація» в межах теорії управління підприємством містить наступні складові елементи: властивість системи пристосовуватися до можливих змін функціонування (у цьому випадку йдеться про властивість адаптивності економічних систем); процес пристосування адаптивної системи (тут слово «адаптація» характеризує процес пристосування); метод, заснований на обробленні інформації, що надходить для досягнення певного критерію оптимізації (тоді слід говорити про методи адаптації, адаптивні алгоритми, які використовують метод адаптації, а побудовані таким чином моделі називати адаптованими).

Головний зміст адаптації, на думку Т. Пілат, – це внутрішні процеси в системі, які забезпечують збереження її зовнішніх функцій по відношенню до середовища. Якщо структура системи забезпечує їй нормальне функціонування в таких умовах середовища, то цю систему слід вважати адаптованою до конкретних умов. На цій стадії встановлюється динамічна рівновага, під час якої відбувається зміна керованих показників у межах норми [18].

Виникнення й виживання організацій можливо тільки при відповідності умов їх внутрішнього і зовнішнього середовища. Розвиток, перехід підприємств на вищий ступінь в економічній системі обумовлені необхідністю адаптації. Таким чином, розвиток і адаптація є процесами, невіддільними один від одного.

У роботі Т. Школьної [21] під адаптивним розвитком розуміють процес позитивних змін економічних параметрів діяльності за рахунок адекватного реагування на динаміку ринкового середовища комплексу всіх його підсистем, провідна роль в якому належить асортиментній політиці як оператору основної ринкової компоненти – товару. В цьому визначенні автор наголошує саме на

асортиментній складовій досліджуваного поняття, не беручи до уваги виробничі процеси та якісно-кількісні властивості, що набувають нового значення на кожному етапі розвитку підприємства. Враховує ці властивості адаптивного розвитку в своїй роботі [22]. А. Слюсарев, розуміючи під ним якісні зміни, спрямовані на відповідні поставленим цілям, розроблення й модернізацію високоякісної продукції і методів її виготовлення в задані терміни відповідно до вимог покупців, забезпечення на цій основі конкурентних переваг підприємств і задоволення індивідуальних, колективних та суспільних потреб. У роботі адаптивний розвиток представлено як складну і багатопланову економічну категорію, сутність якої полягає в постійному поліпшенні економічних показників діяльності підприємства та підвищенні його конкурентоспроможності, обумовленому комплексом проведених заходів з акцентом на інновації у сфері виробництва і управління. Це визначення теж не може вважатися універсальним, адже його автор практично ототожнює властивості понять «розвиток» та «адаптація», що є абсолютно різноплановими економічними категоріями [23].

Згідно філософського енциклопедичного словника, розвиток – це спрямований, безповоротний та закономірний процес змін матеріальних та ідеальних об'єктів. Лише одночасним поєднанням всіх трьох зазначених властивостей процес розвитку відрізняється від інших процесів змін (циклічних, катастрофічних та інших). В результаті розвитку об'єкт переходить в новий якісний стан шляхом змін його структури та вмісту через руйнування, перетворення та утворення нових елементів та зв'язків між ними [25].

Найхарактернішою рисою адаптації є накопичення і негайне використання поточної інформації для усунення невизначеності через недостатню апріорну інформацію з метою оптимізації обраного показника якості.

На основі отриманих результатів та визначених ознак проаналізованих понять під терміном «адаптивний розвиток підприємства» будемо розуміти виникнення нових або вдосконалення наявних конкретних властивостей позитивного змісту, значення яких для організації пов'язано з дією прямих та непрямих впливів зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

Література: 1. Адаптивные системы. Выпуск 1 / под ред. Л. Растригина. – Рига: Зинатне, 1972. – 156 с. 2. Суслов Ю. Методология и методы управления рациональностью социально-экономических систем: [монография] / Ю. Суслов, Е. Суслов. – СПб: СПбГИПТ, 2005. – 488 с. 3. Калайков И. Цивилизация и адаптация / И. Калайков. – М.: Прогресс, 1984. – 240 с. 4. Политехнический словарь / гл. редактор И. Артоболевский. – М.: Советская энциклопедия, 1977. – 608 с. 5. Субботин А. Основные принципы научной организации управления промышленным производством / А. Субботин. – К.: Техніка, 1970. – 84 с. 6. Растригин Л. Адаптация сложных систем / Л. Растригин. – Рига: Зинатне, 1981. – 375 с. 7. Цыпкин Я. Адаптация и обучение в автоматизированных системах / Я. Цыпкин. – М.: Наука, 1968. – 400 с. 8. Проектирование систем адаптивного управления производством / [В. Скурихин, В. Забродский, Ю. Колейченко]. – Х.: Вища школа, 1984. – 387 с. 9. Суховерха Ю. Адаптація як інструмент впливу на підприємства: теоретичний аспект / Ю. Суховерха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/298.pdf>. 10. Pettigrew A.M. Competitiveness and the management process / A.M. Pettigrew. – Oxford Oxford [u.a.] : Blackwell, 1988. – 256 p. 11. Whipp R. The Management of Strategic and Operational Change / R. Whipp // Management Research News. – 1988. – Vol. 11, Iss: ½. – P.27–28. 12. Jarzabkowski P. Strategy as practice: Recursiveness, adaptation and

practices-in-use / P. Jarzabkowski // Organization Studies, 25.4. – 2004. – P. 529–560.

13. Lofquist E.A. Measuring the Effects of Strategic Change on Safety in a High Reliability Organization : diss. ... to the Department of Strategy and Management at the Norwegian School of Economics and Business Administration in partial fulfilment of the requirements for the degree PhD / E.A. Lofquist. – 2008. – 216 p.

14. Stensaker I.G. A Change in Plans: A Sense making Perspective on Strategy Implementation : diss. ...to the Department of Strategy and Management at the Norwegian School of Economics and Business Administration in partial fulfilment of the requirements for the degree of Dr. Oecon / I.G. Stensaker. – 2002. – 224 p.

15. Ландіна Т. Організаційно-економічні механізми адаптації підприємства до умов ринку / Т. Ландіна. – К. : Наукова думка, 1994. – 283 с.

16. Буднік М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М. Буднік; Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2002. – 199 с.

17. Эфендиев Б. Разработка и функционирование адаптивных систем управления организацией / Б. Эфендиев // Российское предпринимательство. – 2008. – № 11. – Вып. 1 (22). – С. 21–25.

18. Анохин П. Очерки по физиологии функциональных систем / П. Анохин. – М. : Медицина, 1975. – 477 с.

19. Гринько Т. Механізм управління адаптивним інноваційним розвитком промислових підприємств: автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Т. Гринько ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 32 с.

20. Гавриленко О. Управление компанией: особенности формирования корпоративной культуры / О. Гавриленко // Лизинг. – 2011. – № 8. – С. 43–50.

21. Школьная Т. Адаптивное развитие предприятий пивоваренной промышленности на основе совершенствования ассортиментной политики : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т. Школьная ; Воронеж. гос. технол. акад. – Воронеж, 2006. – 24 с.

22. Слюсарев А. Управление адаптивным развитием комплексной подготовки производства машиностроительного предприятия: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. Слюсарев ; Саратов. гос. соц.-эконом. ун-т. – Саратов, 2009. – 27 с.

23. Кривенко Е. Адаптивное развитие предприятий на основе инноваций: на примере предприятий винодельческой отрасли: автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е. Кривенко ; Воронеж. гос. технол. акад. – Воронеж, 2009. – 24 с.

24. Грозный И. Аналіз підходів до управління розвитком промислового підприємства / І. Грозний // Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища : зб. наук. праць ДонДУУ. Серія «Економіка». – Т. XIII, Вип. 224. – Донецьк, 2012. – С. 51–57.

25. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичёв, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалёв, В.Г. Панов – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Канд. экон. наук, доц. Халина В.Ю., ст. гр. ЭП-41 Гараджаев Д.
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

Новой парадигмой развития украинского общества, которая является согласованной с большинством стран мира, рассматривается парадигма устойчивого развития, которую целесообразно понимать не только в контексте

изменения отношений человека и природы для расширения возможностей экономического роста, а как скоординированную глобальную стратегию выживания человечества, ориентированную на сохранение и восстановление природных сообществ в масштабах, необходимых для возвращения в пределы хозяйственной емкости биосферы [1, с.4].

Сестейновая экономика (sustainable economy) может быть определена как экономическая система, призванная решать задачи, сформированные в концепции сестейнового развития. После Всемирного саммита «Рио+20» практически синонимом сестейновой экономики стал термин «зеленая экономика». Сегодня наиболее распространенным определением этого понятия является то, которое было сформулировано ЮНЕП в 2011 г.: «Зеленая экономика – это экономика, которая обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния людей и сокращение неравенства, при этом позволяя будущим поколениям избежать существенных рисков для окружающей среды и ее обеднения». В этом определении отражены ключевые принципы сестейнового развития (sustainable development), под которым понимают такое развитие, которое обеспечивает удовлетворение потребностей настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. В русском языке понятие sustainable development чаще всего передается термином – «устойчивое развитие». Во многих случаях для англоязычного понятия «sustainable» вообще не существует адекватных аналогов для однозначного перевода. Профессор Мельник Л.Г. в монографии «Триалектические основы управления развитием экономических систем» [2] предлагает термин «сестейновый», который, по мнению ученого, более точно передает содержание.

В настоящее время в мире существует много сторонников концепции устойчивого развития. Ряд теоретиков, таких как .Я. Шевчук в своей работе «Макроэкономические проблемы устойчивого развития» [3, с.113], Л.С. Гринив в монографии «Экологически сбалансированная экономика: проблемы теории» [4, с.53], В.Г. Полищук в труде «Понятийно-категориальный аппарат политики стимулирования устойчивого развития региона» [5, с.168] и многие другие, считают эту концепцию перспективной идеологией 21 века и даже всего третьего тысячелетия. По их мнению, все имеющиеся мировые идеологии, которые являются фрагментарными, неспособными обеспечить сбалансированное развитие цивилизации, будут вытеснены с наличием углубленной научной обоснованности устойчивого развития.

В качестве конкретных примеров реализации указанных направлений можно привести факты конкретных мер, предпринимаемых в странах ЕС. Европарламент обязал все страны ЕС довести к 2020 г. уровень использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ) до 20% в общей генерации электроэнергии (сегодня она уже приближается к 10%). К 2040 г. долю ВИЭ предполагается довести до 40%. То, что это реальные планы, свидетельствует опыт Германии, где уже сегодня доля ВИЭ достигает 20%. А в солнечный день 9 июня 2014 года в Германии был побит своеобразный рекорд – доля электроэнергии, полученной только от солнечных батарей, составила 50,6% суточного потребления электроэнергии [6]. Около 90% всех солнечных панелей в Германии расположены на крышах домов. В Европе – около 200 млн. зданий, и одна из целей программы в ближайшие 40 лет – оснастить такими мини-электростанциями каждое из зданий. Данные меры предполагается сочетать с энергосбережением. В планах – 80% сокращения потребности в электроэнергии [7]. Предполагается создать единую в масштабах всех стран Евросоюза

информационно-энергетическую систему (EnerNet), что обеспечивает сбор, передачу, хранение, преобразование и использование электрической энергии в наиболее эффективном режиме. Предполагается взаимный обмен энергопотоками между регионами (в частности, днем южные европейские страны будут поставлять северным энергию, собранную солнечными батареями, ветрогенераторами и биогазовыми установками, а ночью – северные страны будут поставлять энергию, генерируемую на гидроаккумулирующих станциях) [8].

Ведущие компании мира активно поддерживают концепцию сестейного развития. Так, корпорация «Форд» [9] выступает за сохранение атмосферных и водных ресурсов путем уменьшения выбросов за счет сокращения количества перевозок автотранспортом и перелетов авиатранспортом. Кроме того, «Форд» наладила выпуск автомобилей на солнечных батареях. Компания «Филипс» [10] инициирует внедрение повторного использования ресурсов; повышение энергоэффективности собственной продукции, а также стремится минимизировать использование вредных веществ в производстве.

Другие производители в Европе и странах мира внедряют аналогичные меры в контексте сестейного развития: сокращение бумажного документооборота или полный переход на электронный документооборот; сокращение количества командировок в пользу видеоконференций; использование возобновляемых видов источников энергии и прочее. Все эти направления деятельности имеют название устойчивой деловой практики.

В традиционной корпоративной культуре социальные и экологические проблемы рассматриваются, как правило, в противоречии с экономическими. Истощение невозобновляемых ресурсов, например, является ярким примером экодеструктивной деятельности, однако, поскольку альтернативные направления требуют значительных инвестиций, то, как правило, продолжается использование дорогих традиционных ресурсов в краткосрочной перспективе.

Литература: 1. Пояснювальна записка до проекту Концепції переходу України до сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gska2.rada.gov.ua>. 2. Мельник Л.Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем: монография / Л.Г. Мельник. – Сумы: Универсальная книга, 2015. – 445 с. 3. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: Монографія. / Л.С. Гринів – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2001. – 240 с. 4. Шевчук В. Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В. Я. Шевчук. – К.: Гео-принт, 2006. – 200 с. 5. Поліщук В.Г. Понятійно-категоріальний апарат політики стимулювання сталого розвитку регіону / В.Г. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 168–173. 6. Новый рекорд Германии: 50,6% энергии за сутки получено от солнечных батарей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geektimes.ru>. 7. Перелет Р.А. «Зеленая» экономика в ЕС: Политика и практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wescoorproject.org>. 8. Третья промышленная революция – рецепт против кризиса. Интервью. – март 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.novpol.ru>. 9. Офіційний сайт корпорації «Форд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: corporate.ford.com. 10. Офіційний сайт компанії «Філіпс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.philips.com.

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НА РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Канд. екон. наук, доц. Халіна В.Ю., ст. гр. ЕП-41 Кривко В.В.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Сучасні тенденції розвитку економіки України мають чітке євро інтеграційне забарвлення. Новітні тренди напряму стосуються і будівельної галузі. Узагальнення інформації щодо стану будівельної галузі дозволило виділити такі чинники макросередовища структурних змін: розпад будівельного комплексу; процеси роздержавлення і приватизації; податкова та амортизаційна політика; кредитна політика; якість інвестиційного процесу та інвестиційний клімат; формування нових ринкових ніш.

До чинників внутрішнього середовища, що об'єктивно визначають доцільність і необхідність структурних змін на підприємствах будівельної галузі, нами віднесено: незадовільний фінансовий стан значного числа підприємств; конфлікти корпоративних інтересів; система планування діяльності; використання застарілих технологій; відсутність фінансування власних технологій для освоєння великих проектів; застаріла матеріально-технічна база, брак оборотних коштів.

Самі ж тенденції структурних змін як наслідки взаємодії чинників макрота внутрішнього середовища сформульовано так: наростання процесів реструктуризації виробництва з реактивним і вимушеним характером змін; відставання у часі реальних процесів реструктуризації від об'єктивних зрушень у ринковому середовищі; формування ланцюгової реакції гальмування розвитку інших галузей та сфер діяльності.

Отже, встановлення причинно-наслідкових зв'язків факторів та їх дії у середовищі функціонування підприємств дозволило констатувати, що в галузі питання доцільності і необхідності реструктуризації на всіх рівнях управління підприємствами розглядаються традиційно вузько і зводяться здебільшого до реструктуризації виробництва.

Використання елементів методології стратегічного аналізу дозволило виявити запізнілість у часі процесів реструктуризації, що негативно позначається на конкурентоспроможності підприємств, втраті ними частини ринків збуту та, відповідно, на побудові оптимістичних сценаріїв розвитку. Такі негативні явища окреслилися на тлі масштабних процесів роздержавлення і розукрупнення підприємств, а також інших ринкових перетворень, що, на жаль, не призвело до автоматичної трансформації механізму ціноутворення, зменшення ринкового впливу окремих суб'єктів господарювання, покращення ситуації на інвестиційному ринку та його стабілізації. Крім того, аналіз механізмів податкової, кредитної та амортизаційної політики показав їх нездатність до своєчасного сприяння реструктуризації бізнес-процесів, покращення якості інвестиційного процесу, оновлення виробничого потенціалу і не звільняє підприємства від проблеми накопичення ними застарілих і недіючих основних засобів. Проведене дослідження макроекономічного середовища діяльності підприємств виявило необхідність перегляду державної політики в будівельній галузі у напрямі формування важелів впливу на активізацію процесів реструктуризації, особливо з випереджуючим характером змін.

На мікрорівні підвищення наукової обґрунтованості процесів реструктуризації пов'язується з розробленням концептуальних основ управління

нею з орієнтацією на інноваційну модель розвитку, що передбачає реалізацію випереджуючих стратегій реструктуризації.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Канд. экон. наук, доц. Халина В.Ю., ст. гр. ЭП-41 Мухадов Д.
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

Идентификация основных проблем, сдерживающих рост инвестиций в строительную отрасль Украины, осуществляется с помощью оценки основных параметров работы как отдельного строительного предприятия, так и отрасли в целом.

Чем выше позиция страны в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса, тем благоприятнее предпринимательская среда для открытия и функционирования предприятия. В строительной отрасли, по состоянию на 2014 г., Украина поднялась на 142 пункта – с 183-го места на 41-е. Изменения и улучшения в строительной отрасли в целом в рейтинге дали 67% результата. И некоторые реформы в законодательстве, направленные на упрощение ведения строительного бизнеса, сделали Украины первой в мире по динамике роста в рейтинге Doing Business [1, с. 318]. На рис. 1 представлен динамику индексов строительной продукции и капитальных инвестиций в строительство в Украине за 2010-2015 годы.

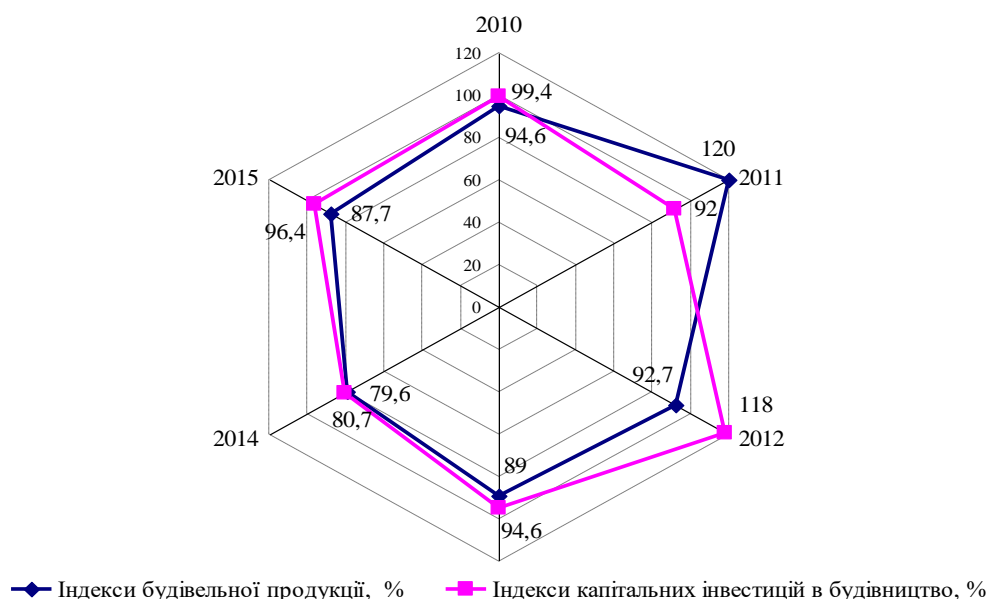


Рисунок 1 – Динамика индексов строительной продукции и капитальных инвестиций в строительство в Украине за 2010-2015 гг., %
(построено авторами на основе [2])

Графическое изображение данных показателей дает четкое представление о синхронности их динамики в течение всего периода за исключением 2011 года, когда произошел всплеск объемов строительной продукции (увеличение на 20 % по сравнению с предыдущим периодом) и 2012 года, когда наблюдалась обратная картина, то есть увеличение объемов инвестиций в строительную отрасль на 18 % по сравнению с предыдущим периодом.

Для сравнения, по данным [2] в странах Европейского Союза наблюдается следующая ситуация в сфере инвестирования строительной отрасли: в тройку лидеров в 2013 году входили Испания (271462,7 млн долл.), Великобритания (242347,8 млн долл.) и Германия (219281,2 млн долл.). К странам с наименьшим финансированием строительной отрасли принадлежали Литва (3701,4 млн долл.), Латвия (2988,4 млн долл.) и Кипр (1761,4 млн долл.). При этом общий объем инвестиций в строительство в ЕС составил в 2013 году 1507451 млн долл.

Динамика капитальных инвестиций в строительную отрасль Украины за 2010-2015 гг. представлена на рис. 2.

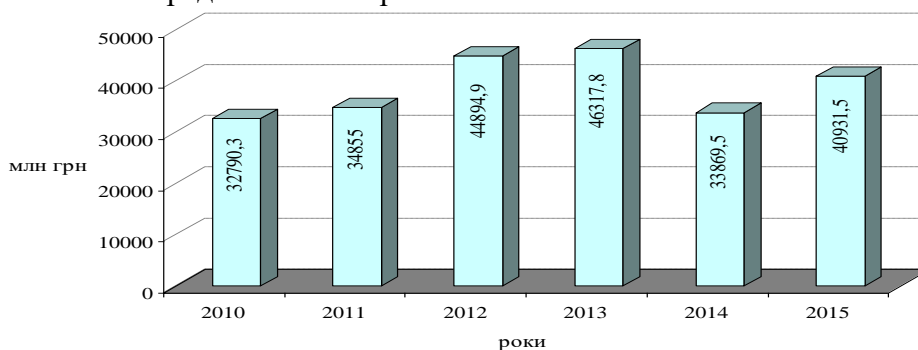


Рисунок 2 – Динамика капитальных инвестиций в строительство в Украине в 2010-2014 гг., % (построено авторами на основе [2])

Проведенное исследование показателей инвестирования в строительную отрасль дает возможность сделать вывод, что инвестиционная ситуация за анализируемый период соответствовала тем тенденциям, которые были характерны для экономики страны в целом. Общее сокращение объемов инвестиций наиболее негативно влияет на отрасль, непосредственно осваивает капитальные вложения – строительство.

Таким образом, к основным причинам, которые сдерживают развитие инвестиционной деятельности и снижение инвестиционной привлекательности строительной отрасли в Украине, можно отнести следующие: несовершенство нормативно-правовой базы и экономическую и политическую неэффективность работы органов государственной власти; отсутствие законодательных гарантий и мотивационных факторов привлечения инвесторов в страну; отсутствие государственных программ, стратегии и плана развития инвестиционной деятельности отдельных регионов и государства в целом на долгосрочную перспективу; высокие ставки пошлины, недоразумения при определении таможенной стоимости товаров и других таможенных барьеров.

Для решения указанных проблемных вопросов, отечественные строительные предприятия должны использовать опыт европейских стран, что позволит значительно улучшить показатели их работы и выйти на международные рынки, а это, в свою очередь, положительно повлияет на инвестиционную привлекательность строительной отрасли Украины.

Литература: 1. Doing Business 2015 Going Beyond Efficiency / Comparing business regulation for domestic firms in 189 economies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org>. 2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ПРИБУТОК»

Канд. екон. наук, доц. Халіна В.Ю., ст. гр. ЕП-51 Романова А.С.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Прибуток підприємства, незалежно від мети, виду та методів здійснення діяльності, а також, незважаючи на зовнішні фактори, залишається основним результуючим показником функціонування підприємства. Концепція прибутку як економічної категорії зазнала значних змін і розвитку. Науковці виділяють такі теоретичні концепції: теорія, що визначає прибуток як результат ринкової не рівноваги; теорія, що визначає прибуток як прояв монопольної влади; теорія, що визначає прибуток як результат четвертого фактора виробництва – «підприємницького таланту», і відповідно наявності доходу у власника даного фактора – підприємницького прибутку; теорія прибутку як результат здійснення нововведень [1]. В табл.1 наведено ряд визначень, які найбільш ґрунтовно відображають зміст даного поняття.

Таблиця 1 – Визначення економічної категорії «прибуток»

Автор	Визначення
Посилаєва К. І. [2]	Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта
Софонов В. В. [3].	Прибуток – це головна мета підприємницької діяльності, основний узагальнюючий показник фінансових результатів господарської діяльності підприємств усіх видів, незалежно від їх організаційно-правової форми
Бікбов І.М. [4]	Прибуток – це не безпосередній об'єкт управління, оскільки його абсолютна величина є результуючим показником і безпосередньо залежить від зміни абсолютних величин інших фінансових показників діяльності суб'єкта господарювання – його доходів та затрат
Попович П.Я. [5]	Прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи
Баранцева С. М. [6]	Прибуток – частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства
Лумпов Н.А. [7]	Прибуток - це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка за кількісним аспектом є різницею між ціною товару і витратами капіталу на її виробництво
Рибалка О.О. [8]	Прибуток – це виражений у грошовій формі дохід підприємця на вкладений капітал, плата за працю, за ризик ведення підприємницької діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності
Алексеюк Л. [9]	Прибуток являє собою форму доходу підприємця, який вкладає власний капітал з метою досягнення окремого комерційного успіху, в той же час він є визначеною платою за ризик здійснення підприємницької діяльності.
Маркс К. [10]	Прибуток – це перетворена форма доданої вартості, результат співвідношення між необхідним і додатковим робочим часом
Фішер І., Мюрдаль Г., Лундберг Е., Найт Ф. [11]	Прибуток – це або винагорода підприємцю за певний ризик його діяльності, або різниця між очікуваними і фактично отриманими доходами

Узагальнюючи різні точки зору вітчизняних і зарубіжних дослідників [2-13], можна зробити висновок, що роль і значення прибутку підприємства в умовах ринкової економіки виявляються в наступному:

–прибуток підприємства є основним спонукальним мотивом будь-якого виду бізнесу, головною кінцевою метою підприємницької діяльності;

–прибуток підприємства створює базу економічного розвитку держави в цілому (можливість держави успішно виконувати покладені на неї функції і здійснювати намічені програми розвитку економіки дає механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему);

–прибуток підприємства виступає критерієм ефективності діяльності суб'єкта господарювання;

–прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менш його потреба у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку. Останнє є важливим критерієм фінансової стійкості підприємства;

–прибуток виступає головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства.

Отже, багатогранність даної економічної категорії дозволяє виявляти різну змістову забарвленість та економічну інтерпретацію прибутку. Це обґрунтовує необхідність подальшого дослідження та конкретизації його в залежності від специфіки діяльності окремого виду підприємств.

Література: 1. Вовчак О.Д. Банківська справа: Навч. Посібник / Вовчак О.Д. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2008. – 560с. 2. Посилаєва К.І. Підходи визначення прибутку для аналізу ефективності діяльності підприємства / К.І. Посилаєва // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. – Х., 2008. – № 7. – С. 83–87. 3. Экономический глоссарий : учебн. пособ. / [под ред. В. В. Софонова, проф. В. А. Чемыхина, и. о. доц. Г. П. Огороковой]. – Курск: Изд. КГСХА, 2008. – 315 с. 4. Бікбов І.М. Механізм управління прибутком у банку з розгалуженою мережею філій / І. М. Бікбов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. – Т. 24. – С. 320 – 328. 5. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник / Попович П.Я. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 365 с. 6. Баранцева С.М. Стратегічне управління прибутком підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : спец.08.00.04 / С. М. Баранцева. – Донецьк, 2009. – 22 с. 7. Лумпов Н.А. Формула прибули: підход к анализу и построению // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 3. – С. 3-21. 8. Рибалка О.О. Підходи до управління прибутком банку/ О. О. Рибалка // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 161–165. 9. Алексеюк Л. Ризик – один із факторів формування прибутку // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 4. – С. 17-21. 10. Іванюта П.В., Лугівська О.П. Управління ресурсами і витратами: навч. посіб. / За ред. д. е. н., проф. Іванюти С. М. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 320 с. 11. Грязьова А.Г. Фінансово кредитний енциклопедичний словник / Грязьова А.Г. – М.: Фінанси і статистика, 2002 - 168 с. 12. Блонська, В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / В.І. Блонська, О.І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.1. – С. 122–128. 13. Кузнецов Э.А., Столбуненко Н.Н. Экономика: Учебное пособие. – Х.: Одиссей, 2003. – 408 с.

СЕСТЕЙНОВИЙ РОЗВИТОК ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Канд. екон. наук, доц. Халіна В.Ю.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Функціонування штучних систем, створених соціумом, у природному середовищі дає змогу отримувати всі необхідні блага людині, але в той же час наносить непоправної шкоди екосистемі. Даний тезис є визначальним при формуванні механізму економічного управління підприємством на засадах сестейнового розвитку, оскільки він передбачає забезпечення задоволення потреб теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Більшість проблем: екологічних, соціальних та і, власне, економічних, які сьогодні доводиться вирішувати людині в просуванні до сестейнового розвитку, саме економікою і обумовлені [1].

Проблемам економічного управління підприємством в контексті забезпечення сталого розвитку присвячені дослідження вітчизняних і зарубіжних учених: О. Веклич, Т. Галушкиної, З. Герасимчук, Б. Данілішина, М. Долишного, С. Дорогунцова, Л. Мельника, С. Харичкова, Е. Хлобистова, Н. Пахомової, К. Ріхтера, Е. Рюміної, А. Ендерса, Я. Яндиганова. В той же час недостатньо досліджені теоретичні і науково-методичні аспекти даного напрямку дослідження.

З метою розробки і впровадження максимально ефективних та економічно обґрунтованих заходів зі зниження негативного антропогенного та техногенного впливів необхідно визначити реальну величину економічних втрат від забруднення навколишнього середовища, які можна класифікувати за двома видами: економічні та соціальні. Економічні втрати спричиняються через погіршення виробництва певних об'єктів і втрат продукції; соціальні – як наслідок негативного впливу на здоров'я та життєдіяльність людини (професійні захворювання, втрата працездатності, травматизм). Тобто виробничі процеси будь-якого промислового підприємства супроводжуються негативним впливом не тільки на навколишнє природне середовище, а ще й суттєво впливають на виробниче середовище. В наслідок цього збільшуються витрати на компенсацію такого впливу, що значно зменшує чистий прибуток підприємства. Додаткові витрати і втрати у вартісному вираженні, виникають за рахунок: загибелі, погіршення стану здоров'я, професійних захворювань і реабілітації працівників, більш швидкого руйнування і старіння основних фондів промисловості, виробничого обладнання, будівель і споруд; витрат на ліквідацію наслідків аварій та стихійних лих, відновлення промислових об'єктів та ін. чинників [2]. Таким чином, на рис. 1 представлений причинно-наслідковий зв'язок екодеструктивного впливу бізнесу та низької якості життя населення.

Економічне управління підприємством на засадах сестейності потребує розробки дієвого та зрозумілого механізму, який на практиці надасть можливість ефективного впровадження принципів сталого розвитку у діяльність суб'єктів господарювання, що призведе до поступового покращення якості життя населення з урахуванням збереження екосистеми для подальших поколінь.

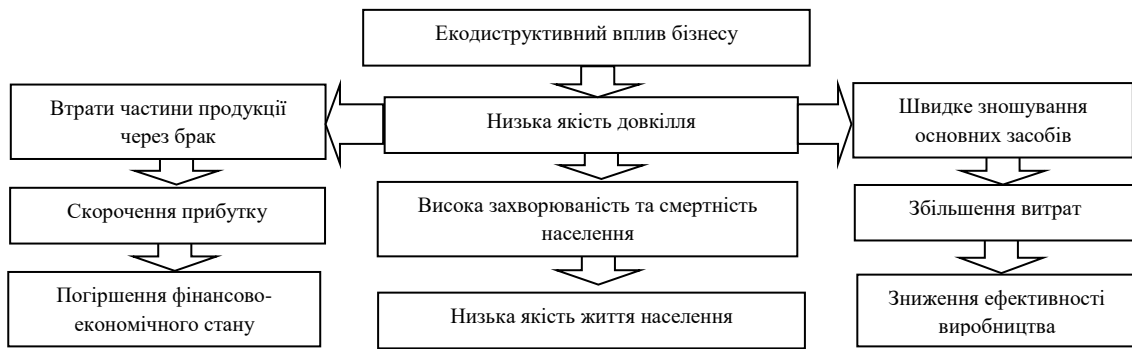


Рисунок 1 – Причинно-наслідковий зв'язок факторів антропогенного впливу (інформаційне джерело: авторська розробка)

Автором запропоновано механізм економічного управління підприємством на засадах сестейновості, який складається з трьох блоків: структурно-функціонального механізму, організаційного механізму та механізму управлінської діяльності (рис. 2). Такий поділ дає зрозумілість цілісного процесу управління та ресурсного забезпечення впроваджуваних рішень.

Аналіз потенційно можливих суб'єктів економічного сестейнового управління дозволяє виділити кілька груп суб'єктів управління, а саме державні органи влади, місцеві органи самоврядування та суб'єкти господарської діяльності. Вони умовно можуть бути названі: первинними (несуть відповідальність за процеси екологічної деструкції, тобто є виробниками та споживачами продукції); вторинними (впливають на первинних суб'єктів, зокрема, міністерства і відомства, до складу яких входять підприємства); обслуговуючими (формують правове і мотиваційне поле діяльності, зокрема, регіональні органи управління); сприяючими суб'єктами (зокрема, це неурядові організації, ЗМІ, тощо).

Функції, які виконують зазначені суб'єкти управління носять системний характер та спрямовані на досягнення рівноваги між економічними та соціально-екологічними потребами суспільства: контроль дотримання екологічних стандартів під час виробництва, здійснення логістичної діяльності та використання продукції; впровадження ресурсозберігаючих заходів у всі бізнес-процеси; стимулювання споживачів до ресурсозберігаючої та природоохоронної діяльності; пошук джерел фінансування ресурсозберігаючої та природоохоронної діяльності; впровадження європейських цінностей щодо сталого розвитку економіки та суспільства на всіх рівнях бізнес-діяльності.

Організаційний механізм покликаний етапізувати весь процес економічного управління підприємством на засадах сестейновості. Механізм налічує шість основних етапів:

1. Оцінка екодеструктивного впливу бізнес-процесів, облік втрат.
2. Прийняття управлінських рішень з мінімізації екодеструктивного впливу.
3. Впровадження ресурсозберігаючих та природоохоронних заходів.
4. Контроль за процесом мінімізації екодеструктивного впливу.
5. Прогнозування подальшого екодеструктивного впливу.
6. Планування діяльності з урахуванням впроваджених заходів та прогнозів.

У механізмі представлені чітко сформульовані цілі процесу управління підприємством на засадах сестейновості: скорочення екодеструктивного впливу

бізнес-процесів; покращення якості життя населення; скорочення не облікованих втрат; скорочення природомісткості, ресурсомісткості, екологомісткості, енергомісткості бізнес-процесів. Всі поставлені цілі відповідають основній меті сталого розвитку: досягненню економічного добробуту суспільства з урахуванням потреб майбутніх поколінь у ресурсах та енергії. Важливим елементом механізму є перелік напрямів формування ресурсів, необхідних для впровадження ухвалених рішень та заходів. До таких напрямів можна віднести: нерозподілений прибуток; залучені інвестиції (зовнішні, внутрішні); економія витрат на енергію та ресурси; економія за рахунок скорочення матеріаломісткості та енергомісткості виробництва; економія за рахунок впровадження програми «зелений офіс».

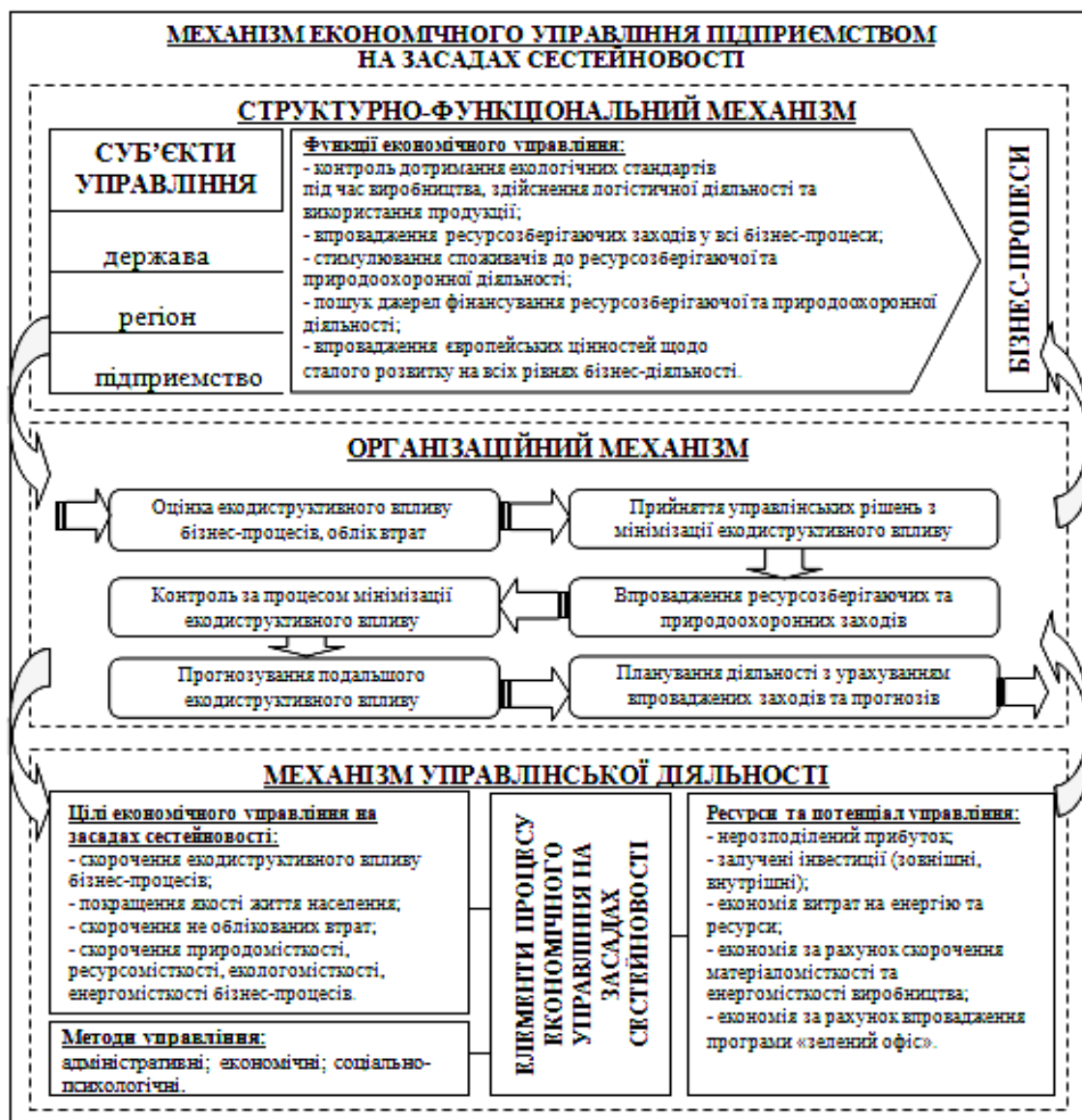


Рисунок 2 – Механізм економічного управління підприємством на засадах сестейновості (інформаційне джерело: авторська розробка)

Таким чином, запропонований механізм економічного управління підприємством на засадах сестейновості враховує сучасні виклики та принципи сталого розвитку, а також європейські ідеали, надаючи можливість впроваджувати досвід збалансованого розвитку провідних європейських країн у

діяльність українського бізнесу у взаємодії та взаємозв'язку з державними органами влади та місцевими органами самоврядування.

Література: 1. Мельник Л.Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем: монография / Л.Г. Мельник. – Сумы: Универсальная книга, 2015. – 445 с. 2. Економічні розрахунки в природоохоронній діяльності. Навчальний посібник / Рижков С.С., Літвак С.М., Літвак О.А., Гурець Н.В.; під загальною редакцією професора С.С. Рижкова. – Миколаїв: НУК, 2012 – 274 с.

УСИЛЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

*Д-р экон. наук, проф., зав. каф. маркетинга Цыпкин Ю.А.
ФГБОУ ВО «Государственный университет по землеустройству»,
Россия, г. Москва*

Агропромышленный комплекс традиционно подвержен активному государственному вмешательству даже в условиях рынка. Это проявляется, в частности, в особых условиях налогообложения, налоговых льготах и преимуществах по отдельным видам налогов, применении специального режима налогообложения. Данные обстоятельства обуславливают актуальность разработки научных и организационных мер по усилению стимулирующей функции налогообложения в АПК, опирающихся на системный анализ существующих механизмов налогового регулирования и введение новых механизмов с учетом соответствия и согласованности планируемых изменений всего комплекса институциональных факторов, определяющих специфические особенности развития аграрного сектора.

Особенности аграрного производства связаны с объективными условиями, не играющими значительной роли для большинства других отраслей [1, с. 110]. Зависимость от природных условий, сезонность, невысокий уровень доходности, нерегулярность поступления доходов оказывают значительное влияние на организацию и эффективность АПК, обуславливают порядок налогообложения.

При формировании системы аграрного налогообложения они учитываются следующим образом: зависимость аграрного производства от природных условий предполагает высокий риск получения убытков, что обуславливает необходимость наличия в налоговой системе дополнительных возможностей, таких как отсрочка налоговых платежей, налоговый кредит, перенос убытков на будущие налоговые периоды. Сезонность производства и неравномерность получения дохода в течение года определяет использование длительного отчетного периода и перенос обязанности уплаты налоговых платежей на конец года; невысокий уровень доходности в отрасли предопределяет льготный порядок налогообложения. Это также означает, что, базирясь на общих принципах налогообложения, налоговое бремя в АПК должно быть ниже. Низкие налоги в сельском хозяйстве призваны обеспечить справедливое распределение доходов в обществе.

Как правило, стимулирующая функция налогообложения (т.е. использование методов налогообложения в качестве инструментов косвенного

государственного регулирования) в АПК может существенно превалировать над фискальной функцией, отвечающей за наполняемость государственного бюджета.

Механизмы налогового регулирования в АПК преследуют достижение следующих целей:

- оказание финансовой помощи для определенных групп налогоплательщиков;

- создание экономических стимулов, побуждающих налогоплательщиков к определенным видам действий, таких как инвестирование в основной капитал и развитие некоторых видов землепользования [2, с. 43];

- сокращение расходов на налоговое администрирование за счет упрощенного процесса сбора налогов.

Анализируя зарубежный опыт, а также учитывая специфику и факторы аграрного производства, можно выделить следующие черты налогообложения в сельском хозяйстве: налоговое стимулирование привлечения инвестиций в отрасль; экологическое налогообложение; особый (льготный) порядок взимания налогов и платежей; особый порядок земельного налогообложения как стратегически важного ресурса производства; использование единого налога.

Налоговое стимулирование в сельском хозяйстве является одним из инструментов субсидирования аграрного сектора через применение разветвленной системы налоговых льгот.

Перечень стимулирующих налоговых мер, применяемых в сельском хозяйстве ЕС, может быть классифицирован по следующим направлениям: снижение налогового бремени; улучшение структуры аграрного сектора; стимулирование инвестиций и инноваций.

Относительно форм воплощения данных мер стимулирующего характера в конкретных видах налогов следует отметить, что налоговая политика в АПК направлена на применение всего ассортимента налоговых инструментов, используемых в других отраслях экономики. Разнообразие налогов позволяет регулировать разные стороны аграрного производства.

Существуют различные способы предоставления налоговых льгот по земельному налогу. В ряде стран земли сельскохозяйственного назначения полностью исключаются из налогообложения. Земли, на которых осуществляются инвестиции (природоохранные, дренажные, ирригационные работы), могут временно освободиться от налогообложения.

Льготный подход к налогообложению земли в аграрном секторе заключается также в том, что ставка налога на земли сельскохозяйственного назначения намного ниже ставки налога на земли несельскохозяйственного назначения. В большинстве стран ставки земельного налога в этой части, как правило, не превышают 1% стоимости земли (табл. 1).

Таблица 1 – Налог на имущество в странах ЕС (в части обложения сельскохозяйственных земель)

Страна	Налоговая база	Ставка
1	2	3
Великобритания	не облагается	-
Венгрия	рыночная стоимость или площадь	0,79 €/м ² или 3% от стоимости земли
Германия	фискальная стоимость	в среднем 1,5%
Дания	общественная оценка (около 80% от рыночной стоимости)	0,43% (для сельскохозяйственных земель); 0,6-1,2% (муниципальные земли)

1	2	3
Испания	кадастровая стоимость (с соотношением к рыночной стоимости, около 50%)	0,3-0,4%
Нидерланды	не облагается	-
Польша	площадь	0,068-0,139 €/м ²
Франция	возделанные земли – половина от величины арендной платы; неводеланные земли – 80% от величины арендной платы	от 2 до 42% в зависимости от региона и типа земельных угодий
Чехия	рыночная стоимость	0,75% для пахотных земель

В странах ЕС земля облагается налогом, как правило, в рамках обложения налогом на имущество и налогом на прирост капитала. В Нидерландах, Бельгии и Польше сельскохозяйственные земли выведены из-под обложения налогом на прирост капитала. Сельскохозяйственные земли выведены из-под обложения налогом на имущество в Нидерландах, Чехии (только в течение первых 5 лет), Франции (возделанные и неводеланные земли), Великобритании. В Дании сельскохозяйственные земли облагаются по более низким ставкам.

Эволюция системы налогообложения идет по пути упрощения, сокращения числа действующих налогов, снижения уровня ставок и расширения налогооблагаемой базы. В результате в аграрном сообществе некоторых стран время от времени возникает мысль о введении единого налога, вмещающего в себя функции всей налоговой системы в конкретной отрасли. Опыт России и ряда других стран (Украины, Польши) показывает, что в процессе внедрения и функционирования единого налога в сельском хозяйстве следующие вопросы активно дискутируются: перечень налогов, которые целесообразно включать в единый налог; база исчисления единого налога в сельском хозяйстве; возможность параллельного функционирования с другими системами налогообложения. С точки зрения экономической функции налогообложения главным недостатком единого налога является отсутствие гибкости и возможности регулировать отдельные процессы в производственной сфере с помощью данного налога, которые присущи разветвленной системе налогообложения.

Следует обратить внимание, что применение всего многообразия рассмотренных налоговых стимулов и регуляторов, используемых в сельском хозяйстве, невозможно без оценки эффекта, который они оказывают на экономическое поведение сельскохозяйственных производителей и на ситуацию в аграрном секторе.

Принимая во внимание зарубежный опыт, специфику, а также необходимость активизации стимулирующей функции налогообложения в АПК, можно предложить следующие тактические шаги (задачи) налоговой политики в АПК: стимулирование инвестиций в АПК; совершенствование фиксированного сельскохозяйственного налога; стимулирование эффективного использования земельных ресурсов, экологическое налогообложение.

Общая система налогообложения должна развиваться в сторону многообразия применяемых налоговых регуляторов с целью создания максимально благоприятных условий реализации стимулирующей функции налогообложения. В такой ситуации наиболее целесообразным является установление высокого порога (по сравнению с существующим) необлагаемого

налогами уровня дохода в сельском хозяйстве, наряду с применением всего ассортимента мер налогового регулирования для крупных и прибыльных сельскохозяйственных производителей. Применение дифференцированных ставок по налогам позволит превратить их в эффективный инструмент косвенного регулирования в сельском хозяйстве.

С целью усиления экологической составляющей аграрного налогообложения предлагается сосредоточить внимание на мерах стимулирования инвестиционных вложений в природоохранные и энергосберегающие мероприятия. Такими инструментами может стать дополнительная ускоренная амортизация, налоговый вычет, уменьшение налогооблагаемой базы на размер средств, инвестированных в данные меры. Для повышения эффективности функционирования налоговой системы информация о размере административных затрат на введение новых и реализацию существующих налоговых механизмов также должна быть открытой. Должна производиться оценка не только административных затрат налоговых органов, но и экономических затрат плательщиков налогов.

Литература: 1. Цыпкин Ю. А. Внедрение механизма экологоустойчивого управления земельными ресурсами предприятий АПК на региональном уровне / Ю.А. Цыпкин, И.С. Феклистова, П.М. Можаров // Образование. Наука. Научные кадры. – 2015. – № 2. – С. 109–113. 2. Цыпкин Ю. А. Мониторинг и эффективное использование земельного фонда Орловской области / Ю.А. Цыпкин, И. С. Феклистова, Е. В. Губарев // Научно-практический ежемесячный журнал «Землеустройство, кадастр и мониторинг земель». – 2016. – № 5. – С. 41–46.

ВПЛИВ АГРОХОЛДИНГІВ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Канд. екон. наук Чайка Т. А.

Полтавська державна аграрна академія

Розвиток сільських територій в значній мірі залежить від діяльності місцевих сільськогосподарських підприємств. З урахуванням того, що в останні роки все більше сільгосптоваровиробників долучаються до вертикально-інтегрованих компаній, доцільно розглянути вплив на розвиток сільських територій саме агрохолдингів. Ними зосереджена значна частина земельних та інвестиційних ресурсів. На сучасному етапі агрохолдинги в Україні динамічно нарощують обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та задовольняють попит внутрішнього і зовнішнього агропродовольчих ринків держави. Однак, їх діяльність і розвиток не сприяють соціальному та економічному добробуту сільських територій.

На сьогодні безперечним є той факт, що агрохолдинги, використовуючи механізми злиття та поглинання сільськогосподарських підприємств традиційного типу, збільшили розміри землекористування. При цьому концентрація агрохолдингами земель сільськогосподарського призначення відбувалася незалежно від того, залишилися підприємства у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю або приватних підприємств або перетворювалися в структурні підрозділи нових компаній.

Навіть поверхневий аналіз ситуації останніх років в сільському господарстві України, свідчить, що більшість малих і середніх аграрних

підприємств «продовжують систематично показувати збитковість і, в зв'язку з цим, не мають можливості підтримувати село» [1].

Досліджуючи вплив агрохолдінгізації на соціально-економічний розвиток сільських територій, деякі вчені визначають ряд негативних наслідків цього процесу [2]. Зазначені наслідки негативного характеру, як у сфері соціальних відносин, так і у сфері екологічної безпеки населення, безпосередньо пов'язані з проблемою концентрації агрохолдингами земель сільськогосподарського призначення. Так, до негативних соціальних наслідків діяльності агрохолдингів в сільській місцевості віднесені:

- гіперкапіталізація земельних банків агрохолдингів, може привести до того, що сільські жителі втратять контроль над більшістю родючих земель сільськогосподарського призначення. Крім того, спостерігається низький відсоток плати орендодавцям за використання земельних паїв;

- зростання рівня безробіття серед сільських жителів у зв'язку з витісненням трудомістких видів сільськогосподарської продукції, переходом на моновиробництво та використання вузькопрофільної сільськогосподарської техніки;

- зубожіння сільського населення, розвиток міграційних процесів і вимирання сільських територій може призвести в недалекому майбутньому до того, що більшість сільських територій просто перетвориться на плацдарм для росту площ сільськогосподарських угідь агрохолдингів.

Крім того, тенденція концентрації агрохолдингами земель сільськогосподарського призначення та їх подальша безжальна експлуатація, здійснює негативний вплив екологічного характеру [2]:

- ущільнення ґрунтів і руйнування транспортної інфраструктури сільських територій через використання високотонажної техніки;

- недотримання екологобезпечних агротехнологій та вимог до відновлення лісосмуг, викликає вітрову ерозію ґрунтів, погіршує структуру орних земель і знижує біологічний і економічний потенціали сільських територій;

- відмова більшості агрохолдингів від розвитку тваринницької галузі призводить до вимушеної заміни органічних добрив мінеральними, в результаті чого в ґрунт потрапляє ряд небезпечних речовин, що забруднюють водні ресурси сільських територій;

- використання отрутохімікатів і пестицидів, які впливають на екологію сільських територій, недотримання сівозмін, раціональної структури посівів та заходів щодо меліорації земель тягне за собою виснаження земельних ділянок, які з часом, як показує практика латиноамериканського «латифундизма», не зможуть використовуватися за прямим призначенням, і загрожує продовольчій безпеці країни;

- безконтрольне використання ГМО у виробництві, викликає тривогу та вимагає додаткових досліджень в області їх прояви і можливого впливу на навколишнє середовище та людину.

Необхідно відзначити, що негативний вплив від діяльності агрохолдингів в сфері екології значно посилює той факт, що жителі сільських територій залишаються наодинці в боротьбі з наслідками цього впливу. Бюджети сільських громад не здатні подужати фінансування заходів екологічного характеру. Реально протистояти зможуть тільки програми регіонального рівня за умови достатнього фінансування з державного бюджету.

Ґрунтовно аналізуючи вплив агрохолдингів на розвиток сільського господарства України, дослідник С.І. Дем'яненко робить висновок: «Слід

зазначити, що окремі агрохолдинги несуть витрати, пов'язані з підтримкою соціальної інфраструктури села. Однак у зв'язку з тим, що агрохолдинги зареєстровані переважно в містах, вони майже не платять податки до місцевих бюджетів сільських територій. Колишні колективні сільськогосподарські підприємства, які втратили статус юридичної особи, перетворилися в філії або підрозділи агрохолдингів. Це зазвичай є недоліком для сільських територій. Тому потрібно ввести механізм, який би забезпечував сплату податків підприємствами та організаціями, провідними агробізнес не за місцем реєстрації їх головної компанії, а за місцем діяльності їх аграрних підрозділів, тобто в сільській місцевості. Це дозволить сільським радам акумулювати кошти місцевих бюджетів для розвитку соціальної інфраструктури села» [3].

Таким чином, на нашу думку, дрібним виробникам доцільно об'єднатися в кооперативи, і сформулювати бізнес-плани економічного розвитку, що дозволить залучити населення сільських територій. Корпоративні формування доцільно направляти на горизонтальну диверсифікацію.

І на основі збільшення прибутковості всім підприємствам доцільно виділяти кошти на соціальний розвиток тих проектів, які будуть подавати громади сіл і селищ. Інтегратором двох полюсів на районному рівні повинні стати районні та селищні (сільські) ради. Для заохочення сільськогосподарських підприємств та інвесторів приймати участь у реалізації цих проектів за кожним з них пропонуємо обґрунтовувати зобов'язаннями державних органів влади щодо підтримки його реалізації.

При розробці господарських стратегій і програм більшості малих підприємств («дрібні», «послідовники»), доцільно, практикувати спарену спеціалізацію з виробництва малоземельної трудомісткої продукції рослинництва і тваринництва, та налагоджувати спільну господарську діяльність, використовуючи механізм кооперації та кластеризації на основі соціальної підтримки сільських територій.

Агро холдингам пропонуємо розвивати екологічне (органічне) агропромислове виробництво, підвищувати рівень соціального спрямування своєї діяльності та виступати в якості інтеграторів спільної господарської діяльності. Доцільно рекомендувати структурам агрохолдингових компаній створювати відділи інформаційної та соціальної політики, які в комплексі з органами місцевого самоврядування і місцевими територіальними громадами на основі укладання договору соціальної відповідальності з головою сільської ради сприятиме фінансовому вирішенню найбільш актуальних питань в таких напрямках: освіта, медицина, духовність, ландшафтне проектування сільських територій тощо.

Такі пропозиції повинні мати чітке законодавче закріплення, що дасть можливість на державному рівні здійснювати контроль за діяльністю агрохолдингів.

Література: 1. Шанін О.В. Концепція селоутворюючого підприємства в системі розвитку сільських територій / О.В. Шанін // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – С. 18–28. 2. Залізко В.Д. Вплив агрохолдингізації сільськогосподарських підприємств на соціально-економічний розвиток сільських територій / В.Д. Залізко // Економіка України. — 2013. — № 6. — С. 71—78. 3. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? Німецько-український аграрний діалог [Електронний ресурс] / С.І. Дем'яненко. – К. : Ін-т економ. дослід.

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Ст. Чередниченко А.

Науковий керівник: Топоркова Г.М.

Державний вищий навчальний заклад «Харківський коледж текстилю та дизайну»

Аналіз стану малого підприємництва в Україні свідчить про те, що суттєвих зрушень у розвитку цього сектора ринкової економіки не відбулося.

Основними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні та її регіонах є:

- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва. Це питання ще не посіло належного місця і в діяльності місцевих органів державної виконавчої влади;
- неймовірно важкий тягар оподаткування, що примушує багатьох суб'єктів малого підприємництва збочити в тіньову економіку;
- низькі темпи та перекоси в процесі реформування власності;
- відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу, як підприємництва в цілому;
- обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів. Багато малих підприємств розпочали свою діяльність через відсутність достатньої суми стартового капіталу, власних виробничих площ та устаткування;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення, недосконалість системи навчання та перепідготовки персоналу для підприємницької діяльності тощо.

Наступна проблема — це та законодавча база, на яку зараз може спиратися мале підприємництво. Поки вона, ще недосконала, а в багатьох дуже істотних випадках взагалі відсутня. Можна назвати чимало правових документів, які так чи інакше регулюють мале підприємництво, але трудність у тому, що, по-перше, немає зведеної єдиної законодавчої основи сьогоденної діяльності українських малих підприємств; по-друге, наявні розрізнені документи, постанови перетворюються в життя далеко не цілком.

Зараз мале підприємництво знаходиться в умовах, дуже віддалених від тих, що повинні бути властиві ринковим відносинам. Навпаки, відчувається тенденція до того, щоб усе більше "засовувати" його в старі рамки планово-адміністративної системи з її навряд чи не всебічним плануванням і жорсткою регламентацією за допомогою лімітів, фондів іт. п. Немає системи проведення глибокого аналізу діяльності малих підприємств. Немає належного обліку результатів їхньої роботи, практично відсутня звітність за тими показниками, що надають право малим підприємствам скористатися пільгами щодо оподаткування.

Матеріально-технічне забезпечення малих підприємств здійснюється в недостатньому обсязі і несвоєчасно. Машин, устаткування, приладів, призначених для малих підприємств і враховуючої їх специфіки, не має. Обмежено доступ

малих підприємств до високих технологій, тому що їхня купівля потребує значних одноразових фінансових витрат.

Ще одна важлива проблема — кадри. Часто говорять, що підприємцем треба народитися. Проти цього важко заперечити, але не можна не рахуватися з тим, що і їм потрібно набути значного обсягу знань: адже навчають же, скажемо, "уроджених" музикантів, учених, спортсменів. Немає підстави вважати, що до підприємців потрібно підходити з іншою міркою. Тим часом із навчанням кадрів для бізнесу справа складається далеко не кращим чином.

Коло непростих проблем пов'язано із соціальним захистом підприємницької діяльності. Відомо, що на основі розподілу суспільних фондів система соціальних гарантій і соціального забезпечення, що раніше діяла, в умовах нинішнього перехідного періоду виявилася практично підірваною. Потрібно будувати цю систему заново по відношенню до всього суспільства, а стосовно підприємців — новому соціальному прошарку — тим більше.

Аналіз стану та проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може привести до згортання (в основному - через подальшу тінізацію) даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Тому виникає необхідність дієвої державної політики підтримки малого бізнесу. Завдання полягає у тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному процесі. Мається на увазі забезпечення протягом найближчих років у структурах зазначеного сектора зайнятості на рівні 25-30% дієздатного населення та виробництва до 25% ВВП.

Вирішення цього завдання має зосереджуватися на таких основних напрямках:

- створення відповідної нормативно-правової бази;
- впровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств;
- внесення відповідних змін та доповнень до законів України "Про підприємництво", "Про підприємства в Україні", "Про власність" тощо;
- вирішення питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва, насамперед: розробити та прийняти цільові і регіональні програми розвитку та підтримки малого підприємництва з відповідним фінансовим та організаційним забезпеченням;
- впровадити єдину вертикальну систему органів виконавчої влади з питань малого підприємництва від Кабінету Міністрів України до обласних, районних державних адміністрацій;
- розробити єдину систему реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва;
- удосконалити мережу та підвищити дієвість роботи громадських об'єднань малого підприємництва;
- формування та розвиток системи фінансової підтримки малого підприємництва, для чого в першу чергу необхідно: внести зміни та доповнення до Закону України "Про систему оподаткування" та інші закони, в яких передбачити скорочення кількості зборів та відрахувань, перехід на єдиний сукупний податок, введення системи патентів для громадян-підприємців (фізичних осіб), звільнення від оподаткування частини прибутку (доходу), що спрямовується на рефінансування суб'єктів малого підприємництва;

- передбачити використання державних кредитних ліній для підтримки малого підприємництва із зазначенням середнього розміру позики, процентної ставки та секторів кредитування при умові створення нових робочих місць;
- створити спеціалізовану банківську установу або установи з кредитування малого підприємництва;
- розробити механізм цільового використання коштів Фонду сприяння зайнятості населення на розвиток малого підприємництва;
- впровадити порядок кредитування малого підприємництва комерційними банками під гарантії бюджетних коштів;
- забезпечити надання малим підприємствам, що підпадають під державні цільові програми підтримки малого підприємництва, державних гарантій, у тому числі у вигляді високо ліквідних державних боргових зобов'язань;
- ввести пільгове оподаткування прибутку комерційних банків, одержаного за рахунок кредитування малих підприємств;
- розробити методику прогнозування розвитку малого підприємництва;
- створити мережу інформаційно-аналітичних центрів малого підприємництва;
- проводити необхідну пропагандистську роботу, спрямовану на формування сприятливої громадської думки щодо підприємницької діяльності;

Формування державної політики розвитку малого підприємництва, створення цілісної системи його державно-громадської підтримки - складний і тривалий процес, однак вже сьогодні можливо і необхідно закласти організаційно-правові та економічні засади відповідної державної політики.

Для вирішення передінвестиційних проблем підприємців реалізовуватимуться проекти технічної допомоги за програмою TACIS Комісії Європейського Союзу та Консультативною програмою ТРАНСФОРМ уряду Німеччини. Важливим моментом є врахування регіональних особливостей розвитку малого підприємництва, соціально-економічної ситуації, стану виробничої інфраструктури і низки інших чинників. Для цього розроблялись Регіональні цільові програми підтримки малого підприємництва.

Реалізація програм за умов економічної стабілізації створить умови для збільшення кількості діючих малих підприємств у 1-2 рази, що дозволить забезпечити значний (близько 1 млн.) приріст нових робочих місць, ріст частки малих підприємств у валовому внутрішньому продукті (10-15%).

Виконання заходів щодо забезпечення розвитку малого підприємництва допоможе вирішенню соціально-політичних завдань; формуванню широкого прошарку дрібних власників (середнього класу), який є основою соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства, і, відповідно, послаблення тенденції до соціальної диференціації населення.

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Асп. Черчик А. О.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі українки

Створювані системи безпеки підприємств зазвичай націлені на забезпечення захисту майна, проте злочини в економічній сфері стали носити інтелектуальний характер, а їх сферами стали фінансова діяльність, політика й

стратегія підприємства, механізми управління бізнесом, інформація. Тобто, акценти переміщуються з матеріальних об'єктів на систему менеджменту підприємства. Тому вчені А. Штангрет і Г. Пушак розглядають поняття потенціалу забезпечення економічної безпеки підприємства (ПЗЕБП) як «накопиченні достатньої величини і максимально ефективного використання усіх ресурсів, що дозволило б нейтралізувати загрози з боку внутрішнього та зовнішнього середовища і забезпечити безпечне функціонування підприємства через підтримання його цілісності як виробничо-господарської системи». Зміст ПЗЕБП поляє в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей досягати та підтримувати необхідний для існування та розвитку рівень економічної безпеки, а зростання ПЗЕБП залежить від можливостей менеджменту оптимально використовувати результати функціонування системи забезпечення безпеки [1].

С. Шкарлет обґрунтовує потенціал формування стану економічної безпеки як множини сукупних здатностей підприємства, що визначає можливості здійснення ним певних функцій, що необхідні для досягнення поставлених цілей в умовах конкуренції та нестабільного зовнішнього середовища [2].

На нашу думку, потенціал еколого-економічної безпеки підприємства – це сукупність усіх його можливостей (ресурсів, компетенцій, прав) забезпечити захист власних інтересів, стійкість до загроз, стабільність розвитку, досягнення поточних та стратегічних цілей без нанесення шкоди оточенню, збереження природно-ресурсного та асиміляційного потенціалу довкілля.

Мета формування потенціалу безпеки – досягнення бажаного рівня захищеності від негативних впливів, завдяки сформованій внутрішній стійкості, здатності до збереження ідентичності та цілісності, гнучкості та адаптивності, що забезпечує здатність до стабільного розвитку за тих економічних, політичних, соціальних та інших умов, які склались.

Цілепокладання визначається обраною стратегією. Проте за будь-яких обставин, цілі можна згрупувати у такі блоки: формування нових конкурентних переваг за рахунок впровадження техніко-технологічних інновацій, нових товарів і послуг, підвищення рівня якості та екологічності; розвиток стратегічних зон бізнесу; формування дієвої системи управління ЕЕБ; оптимізація структури лісових господарств з урахуванням особливостей розвитку сфери.

Основними завданнями при цьому можуть бути: нейтралізація або обмеження негативних чинників впливу (загроз); використання позитивних зовнішніх чинників впливу (можливостей); використання сильних сторін; створення оптимальних умов для ефективного використання, збереження та відтворення лісових екосистем; впровадження ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій для мінімізації шкоди довкіллю загалом та збереження лісових ресурсів; забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємництва у супутніх сферах; створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій; налагодження системи підготовки, підвищення кваліфікації фахівців різних освітньо-кваліфікаційних рівнів для лісової сфери; активізація міжнародної співпраці та ЗЕД.

Зазначене дозволяє визначити складові потенціалу безпеки. Г. Пазєєва запропонувала підходи до декомпозиції потенціалу економічної безпеки підприємства, виділивши три групи: об'єктні (пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формами потенціалу підприємства – інноваційний, операційний, фінансовий потенціали), суб'єктні (пов'язані з суспільною формою їх виявлення – науково-технічний, управлінський, маркетинговий, логістичний,

потенціал організаційної структури управління), інтегральні (трудовий, інфраструктурний, інформаційний) [3].

На нашу думку, формування потенціалу безпеки на довготермінову перспективу є не лише ситуаційною, а базовою позицією в системі управління ЕЕБ, не дивлячись на те, що інструменти формування потенціалу безпеки підбираються відповідно до ситуації, яка склалась. Зокрема, можуть бути застосовані стратегічний (формування місії, стратегічних цілей, стратегії розвитку, стратегічне планування діяльності), маркетинговий (дослідження й прогнозування ринку, система просування товарів і послуг, ціноутворення, маркетингові комунікації, брендинг), інноваційний (оновлення технологій, використання інформаційних технологій, впровадження новітніх методів, технологій та прийомів у діяльності лісових господарств), екологічний (впровадження екологобезпечних технологій лісорозведення та лісовикористання, забезпечення природного та штучного лісовідновлення з урахуванням довготермінових перспектив, забезпечення оптимального породного та вікового складу лісостанів), інвестиційний (інвестиційна привабливість регіону, лісової сфери, окремих лісових господарств, залучення зовнішніх та внутрішніх фінансових ресурсів) менеджмент, менеджмент якості.

Ефективність діяльності лісових господарств значною мірою залежить від потенціалу землі та природно-кліматичних умов, продуктивності лісостанів. Для того, щоб мати продуктивні ліси на довготермінову перспективу, необхідно в поточному періоді оцінювати обсяги інвестицій у лісорозведення, потреби у впровадженні нових технологій охорони лісу, лісозаготівель та лісопереробки. Така діяльність безпосередньо відноситься до екологічної складової формування потенціалу безпеки. Проте вона неможлива без економічної складової, зокрема – інвестиційної.

Специфіка поєднання інструментів різних груп визначатиметься ситуацією, відповідно до якої обирається стратегія розвитку підприємства. Ефективна система стратегічного менеджменту передбачає формування альтернативних стратегій. Розробка заходів щодо формування потенціалу безпеки має здійснюватись на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях. Складність забезпечення ЕЕБ може передбачати розробку програми дій, обґрунтування термінів, необхідних матеріальних, фінансових та інших ресурсів; проектів та бізнес-планів по окремих напрямках діяльності.

Література: 1. Штангрет А. М. Потенціал забезпечення економічної безпеки підприємства: теоретичні аспекти / А. М. Штангрет, Г. І. Пушак // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 3 (37). – С. 127-129. 2. Шкарлет С. М. Дослідження якісної сутності потенціалу економічної безпеки підприємства у ресурсно-перетворювальному аспекті / С. М. Шкарлет, О. Ю. Акименко // Сіверянський літопис. – 2006. – № 4 (70). – С. 183–192. 3. Пазєєва Г. М. Декомпозиція потенціалу економічної безпеки підприємства / Г. М. Пазєєва // Вчені записки Університету «КРОК». – 2014. – Випуск 36. – С. 158-167.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА АВТОСЕРВІСУ

Канд. техн. наук, доц. Шаповалова О.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Ринок послуг автосервісу розвивається на стику і в нерозривному зв'язку з багатьма господарськими суб'єктами, які в сукупності становлять комплекс обслуговування автотранспорту та автовласників. З одного боку, СТО має низку напрямів діяльності, кожному з яких притаманні специфічні риси, урахування яких впливає на успішність діяльності цього напрямку, з іншого боку, є економічною одиницею яка надає послуги, має певні витрати та отримує певний дохід. Діяльність СТО має на меті задоволення відповідних потреб населення та отримання від цього максимально можливого прибутку, тобто організації ефективної діяльності підприємства. Успішна діяльність авторемонтних підприємств і сфери послуг в цілому неможлива без прогнозування попиту: функціонування цих економічних об'єктів орієнтоване на задоволення потреб фізичних та юридичних осіб у наданні послуг, підтверджуючи відому тезу про те, що попит народжує пропозицію. Визначення рівня попиту ускладнюється через відсутність концепції, яка б адекватно пояснювала закономірності його виникнення і трансформації в умовах становлення ринкових відносин; обмежується слабкою розробленістю відповідних методів і моделей для прогнозування його динаміки та структури; значно ускладнюється відсутністю необхідного інформаційного забезпечення. Все це вказує на актуальність дослідження і необхідність розробки методики прогнозування попиту на послуги з використанням апарату математичного моделювання.

Обробка та узагальнення статистичних даних для виявлення тенденцій попиту на відповідні послуги, дослідження діяльності підприємств автосервісу і розгляд факторів ефективності їх функціонування є актуальною темою дослідження. Для вирішення завдань моделювання та прогнозування попиту на послуги використовується низка різнопланових моделей і відповідних методів [1, 2].

Значна кількість економічних процесів носить сезонний характер та має трендову складову, в тому числі попит на послуги СТО. На практиці важливо вміти виявити і відокремити вплив сезонних чинників від інших. До числа методів, які дозволяють це зробити відносяться методи сезонної декомпозиції [2, 3].

Виходячи з аналізу статистичних даних для дослідження було обрано адитивну модель вигляду:

$$y_{ij} = T_{ij} + C_{ij} + S_{ij} + E_{ij}, \quad (1)$$

де y_{ij} , T_{ij} , C_{ij} , S_{ij} , E_{ij} – значення спостереження, тенденції, циклу,

сезонної та випадкової складових в i -тому році і j -тому сезонах відповідно.

Для автоматизації розрахунків побудови моделі та обчислення прогнозних значень попиту на послуги ТОВ «Актив Транс Преміум» створено окремий програмний продукт, розташований в мережі ІНТЕРНЕТ та зв'язаний з відповідним сайтом [4]. Початкові дані та результати моделювання подаються у

вигляді таблиць, які містить номер періоду часу, фактичні значення попиту, значення, отримані за рівнянням тренду, величину сезонної складової, значення сезонних коефіцієнтів, значення коефіцієнтів регресії, модельні значення, включаючи прогноз на півроку вперед. За результатами моделювання будується графік, що показує зміну трьох складових: фактичної кількості авто, тренду та прогнозних значень за отриманою моделлю.

За результатами розрахунків було побудовано модель вигляду

$$y_i = 11,2036x_i + 26,4897 + S_{ij}$$

та визначено сезонні коефіцієнти. Для перевірки моделі на адекватність було використано критерій Фішера, що підтвердив адекватність моделі. Для зручності проведення розрахунків за економіко-математичною моделлю попиту на послуги автосервісу, було розроблено спеціалізований програмний продукт, який може використовуватися автономно або бути зв'язаним з відповідним сайтом [4]. Прогнозні значення попиту за моделлю на послуги ТОВ «Актив Транс Преміум» показали, що загальний попит на послуги підприємства збільшується, причому швидкість збільшення суттєво залежить від сезону, що визначається сезонними коефіцієнтами. Для більш повного аналізу проведено оцінку ефективності діяльності автосервісу за низкою показників рис.1., та з'ясовано, що деякі з показників ефективності не задовольняють нормативним значенням.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

Канд. екон. наук Шевченко І.Ю.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Головною метою прогнозування є розроблення стратегії перспективного розвитку автотранспортного комплексу, надання рекомендацій для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень.

Науково обґрунтоване уявлення про розвиток автотранспортного комплексу та його елементів у перспективі може дати лише одночасне використання різних теоретичних концепцій і методів, спільне застосування якісного та кількісного аналізу, урахування взаємодії окремих факторів і елементів автотранспортного комплексу в цілому.

Автотранспортний комплекс включає не лише автомобільний транспорт, а й підкомплекси, що забезпечують його розвиток – інвестиційний, інфраструктурний, обслуговуючий тощо.

Розвиток будь-якої системи заснований на вирішенні проблеми внутрішніх і зовнішніх протиріч, котрі можна виявити через аналіз стійкого та нестійкого стану автотранспортної системи.

Стойкий стан автотранспортного комплексу характеризується його здатністю постійно задовольняти потреби в переміщенні вантажів і пасажирів автомобільним транспортом, що постійно трансформуються у просторі та часі.

Оцінка стійкості автотранспортної системи має здійснюватися з урахуванням:

- відповідності продуктивності автотранспортного комплексу потребам населення та національного господарства в послугах автомобільного транспорту;

- узгодженості чи неузгодженості розвитку взаємопов'язаних елементів автотранспортного комплексу;
- прямого й опосередкованого впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток елементів автотранспортного комплексу;
- необхідності усунення негативних наслідків розвитку автотранспортного комплексу.

Продуктивність автотранспортного комплексу, безумовно, залежить від взаємодії та розвитку його елементів. Основні вихідні показники функціонування автотранспортного комплексу (як-от швидкість доставки вантажів і транспортування пасажирів, регулярність і доступність автотранспортних послуг, надійність, якість, безпека та економічність перевізного процесу, здійснюваного автомобільним транспортом, тощо) формуються в результаті взаємодії всіх елементів автотранспортного комплексу, в тому числі на кінцевій стадії взаємодії системи «людина – автотранспортний засіб – шляхи сполучення».

Основне протиріччя розвитку автотранспортного комплексу полягає у тому, що сталі нормативні вимоги до автотранспортної мережі часто стають перепорою для технічного прогресу.

Зазначене актуалізує необхідність пошуку нових напрямів розвитку автомобілебудування та вдосконалення перевізних технологій.

Необхідність підвищення продуктивності автотранспортного комплексу робить доцільним покращення парку рухомого складу автомобільного транспорту як за критерієм вантажопідйомності/місткості, так і за критерієм спеціалізації.

Дефіцит енергетичних ресурсів є проблемою не лише розвитку, а й взагалі існування автомобільного транспорту.

Тим самим, на кінцеві показники функціонування автотранспортного комплексу значний вплив здійснює раціональність організації забезпечення та споживання паливних ресурсів.

Автотранспортних комплекс є одним з основних споживачів різноманітних металів, пластмас, гуми тощо. Тому диспропорції між парком автотранспортних засобів і розвитком автотранспортної мережі часто спричинені дефіцитом якісних ресурсів, необхідних для збільшення пропускної здатності та підвищення надійності роботи автотранспортної інфраструктури. В сукупності з наявною динамікою зменшення обсягів промислового виробництва в Україні, зазначене актуалізує пошук неординарних шляхів забезпечення розвитку автотранспортного комплексу, наприклад, у напрямку розвитку допоміжних систем.

Значним негативним наслідком розвитку автотранспортного комплексу є забруднення навколишнього середовища.

Також розвиток автотранспортної мережі пов'язаний з відчуженням території на тривалий період. Відповідно, шляхи сполучення автомобільного транспорту мають забезпечувати довговічність земельних ресурсів через раціональне природокористування.

Успішна реалізація автотранспортним комплексом покладених на нього функцій і завдань значно залежить від професійної підготовки кадрів і можливостей швидкої адаптації персоналу до турбулентних умов зовнішнього середовища.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, виділимо у якості основних елементів автотранспортного комплексу, за якими має здійснюватися прогнозування стану автотранспортної системи, такі: 1) автомобілебудування, 2) інфраструктура автомобільного транспорту, 3) автотранспортний процес, 4) кадрове забезпечення розвитку автотранспорту.

Перспективи подальших досліджень полягають у формуванні прогнозів розвитку зазначених елементів автотранспортного комплексу.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

Ст. Павлик А, Штонда О.

Науковий керівник: Зерній О.В.

Державний вищий навчальний заклад «Харківський коледж текстилю та дизайну»

В даний час термін «конкурентоспроможність» став одним з найбільш вживаних в науковій літературі. Політики, економісти, представники бізнесу, журналісти також широко його використовують, коли йдеться про необхідність інтеграції економіки країни в систему сучасного світового господарств

Конкуренція є необхідною елементом ринкового механізму. Саме тому ця тема залишається актуальною.

Кінцева мета будь-якого підприємства - перемога в конкурентній боротьбі. Перемога не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль підприємства. Досягається вона чи ні - залежить від конкурентоспроможності підприємства, тобто від того, наскільки воно краще в порівнянні з аналогами - продукцією і послугами інших підприємстві.

Конкурентоспроможність фірми залежить від її потенціалу. Потенціал підприємства - комплекс його можливостей і досягнень, що забезпечують конкурентну перевагу на ринку і досягнення поставленої стратегічної мети.

Елементи потенціалу можна згрупувати в укрупнені блоки. Перший елемент блоку характеризується виробничою потужністю підприємства (об'ємом продукції, вироблюваної за одиницю часу), або об'ємом товарів, що продаються торговим підприємством за одиницю часу, або об'ємом послуг, що надаються підприємством, при даному стані власної або орендованої виробничо-торгової інфраструктури. При цьому треба враховувати ступінь використання/завантаження виробничих потужностей. Враховується наявність портфеля замовлень, наповненість якого визначає завантаження виробничих потужностей на найближчий і віддалені періоди.

Другий елемент потенціалу - це капітал підприємства: склад (частка власного і позикового капіталу), кредитні можливості, ліквідність і швидкість обороту капіталу, і в першу чергу оборотних коштів.

Третій елемент - це моральний капітал, накопичений підприємством, його імідж. Відношення покупців і торгових посередників до марки і товарів підприємства, переконання, що склалося за роки, що якість товарів фірми і її обслуговування завжди на висоті, упевненість в тому, що вона за будь-яких умов здійснити свої зобов'язання в строк і повністю, формують імідж, який позначається на ціні марки і доброго імені (goodwill) фірми.

Четвертий елемент - товар, об'єм і асортиментна структура продажу, товарні запаси, якість товару. Це найважливіший елемент визначення конкурентоспроможності фірми.

П'ятий елемент - трудові ресурси підприємства: витрати робочого часу, кваліфікація і творча активність кадрів і т.д.

Також конкурентоспроможність можна оцінювати шляхом порівняння конкурентних позицій кількох підприємств на певному ринку.

При цьому обов'язковою вимогою є порівнянність оціночних параметрів, а саме:

- а) технології,
- б) потенційних можливостей обладнання,
- в) рівня персоналу,
- г) системи управління,
- д) рівня інновацій,
- е) стану комунікацій,
- є) рівня маркетингової політики,
- ж) експортно-імпортних можливостей та інших параметрів.

В економічній літературі пропонується розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства:

Перший рівень - менеджери дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають.

Другий рівень - менеджери прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами.

Третій рівень - менеджери уже не зважають на стандарти конкурентів, а вже самі потроху стають „законодавцями моди» у галузі.

Четвертий рівень - коли успіх у конкурентній боротьбі забезпечує в першу чергу не виробництво, а управління і підприємство повністю стає „законодавцем моди» на даному ринку.

Конкурентоспроможність підприємства у свою чергу визначає конкурентостійкість підприємства.

Підвищення конкурентоспроможності підприємств вимагає розробки і реалізації конкурентних стратегій.

На підприємстві має бути розроблена відповідна стратегія конкурентоспроможності, передбачені заходи щодо всього виробничо-господарського комплексу. Варіанти стратегії можуть відрізнятися цілями, часовими параметрами та іншими характеристиками залежно від конкретних і перспективних завдань, але в кожному випадку їх головна мета - забезпечення переваг над конкурентами.

Конкурентна стратегія повинна ґрунтуватися на всебічному розумінні структури галузі й процесу її зміни. У будь-якій галузі економіки (немає значення, діє вона тільки на внутрішньому ринку чи й на зовнішньому теж) - суть конкуренції виражається п'ятьма силами: загрозою появи нових конкурентів; загрозою появи товарів або послуг-замінників; здатністю постачальників комплектуючих виробів і т.д. торгуватися; здатністю покупців торгуватися; суперництвом уже наявних конкурентів між собою. Вибір конкурентної стратегії визначають два головних моменти.

Перший - структура галузі, у якій діє підприємство. Суть конкуренції в різних галузях сильно відрізняється, і ймовірність довгострокового одержання прибутку в різних галузях неоднакова.

Другий головний момент - це позиція, яку підприємство займає в межах галузі. Деякі позиції більше вигідні, ніж інші, поза залежністю від середньої прибутковості галузі.

Кожний із цих моментів сам по собі недостатній для вибору стратегії. Так, підприємство в дуже прибутковій галузі може не одержати великого прибутку, якщо неправильно вибере позицію в галузі. І структура галузі, і позиція в ній можуть змінюватися. Галузь може згодом ставати більш (або менш) "привабливою" у міру зміни умов створення в країні цієї галузі або інших

елементів структури галузі. Позиція в галузі - відбивати нескінченні війни конкурентів.

Оцінка потенційних можливостей окремих галузей економіки України щодо підвищення конкурентоспроможності дозволяє визначити опорні галузі виробництва, які повинні взяти на себе провідну роль у розвитку економіки, а потім і зайняти основні місця в її структурі. Для України - це насамперед переробні галузі матеріаловиробляючого комплексу (металургійна, хімічна, будівельних матеріалів), наукоємні та високотехнологічні галузі машинобудування та оборонної техніки, а також легкої і харчової промисловості. Багато підприємств цих галузей вже зарекомендували себе конкурентоспроможними суб'єктами зовнішнього ринку, але їх позиції там поки недостатньо стійкі через внутрішні проблеми і коливання кон'юнктури на світовому ринку. Посилення конкурентних позицій в опорних галузях переробної промисловості може бути досягнуто тільки при істотного збільшення інвестиційних можливостей і нагромадження інноваційного потенціалу.

Отже, Україна має великий експортний потенціал. Крім того, Україна має конкурентоспроможні технології в аерокосмічній галузі, ракетно-і суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Великий потенціал мають також агропромисловий та енергетичний комплекси України. Незважаючи на значні втрати ресурсів, науково-технологічного та кадрового потенціалу і часу, Україна ще має перспективи в досягненні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки за умови та реалізації власної стратегії. Державна політика у створенні конкурентних переваг повинна зосереджувати зусилля насамперед на тих напрямках, де роль держави незамінна, - на розвитку загальної інфраструктури, освіти, науки, створенні цивілізованого нормативно-правового поля конкуренції. Загальний ефект від цього для країни в цілому буде більше, ніж для окремого підприємства або продуцента.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Д-р екон. наук, проф. Якименко-Терещенко Н.В., ст. Подгур О. Г.
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Підприємства з моменту створення і протягом усього терміну існування прагнуть зайняти найкращу конкурентну позицію на ринку. В умовах конкурентної боротьби підприємство має за мету отримати та збільшити прибуток, а також більш повно задовольнити швидко змінювані потреби споживачів продукції або послуг. Саме з цією метою будь-яка комерційна організація повинна сформувати ефективну систему управління конкурентоспроможністю.

Передумовами для створення системи управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств в сучасних умовах є зміна цілей та механізму операційної діяльності підприємства, необхідність ув'язування поточних і стратегічних завдань підприємства з потенційними можливостями ринку; багатофакторність і багаторівневість самої категорії конкурентоспроможності підприємства; багатоаспектність завдань в управлінні конкурентоспроможністю підприємства; необхідність адаптації до факторів зовнішнього середовища тощо.

Система управління конкурентоспроможністю підприємств є специфічною багатофункціональною і багатокомпонентною системою, яка складається з таких блоків: досягнення управлінської синергії в системі корпоративного менеджменту, розвиток системи управління персоналом, комплексний підхід до підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, системний аналіз резервів ефективного розвитку і зростання конкурентоспроможності підприємства, диверсифікація та удосконалення планування діяльності, впровадження системи управлінського обліку, розвиток фінансового менеджменту, інформаційне забезпечення системи управління.

Управління конкурентоспроможністю підприємств торгівлі має декілька особливостей, що пов'язано з безпосередньою їх взаємодією з кінцевим споживачем. Конкурентна перевага торгового підприємства визначається сукупністю внутрішньосистемних чинників, системних і зовнішньосистемних факторів. Кожна із зазначених сукупностей є значущою для формування конкурентної переваги підприємства та його конкурентоспроможності.

Серед пріоритетних завдань системи управління конкурентоспроможністю підприємства торгівлі:

- реалізація заходів, пов'язаних з підтримкою і розвитком ринкового попиту на певні товари та послуги за допомогою раціонально функціонуючих маркетингових інфраструктур, що забезпечують конкурентні переваги підприємства;
- формування умов для реалізації принципу соціальної орієнтації діяльності підприємства в інноваційній сфері;
- побудова логічно вірного управлінського процесу, орієнтованого на підвищення конкурентоспроможності підприємства як головного стратегічного завдання його розвитку

Основою формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств, у т.ч. торгівлі, мають стати підсистеми управління конкурентоспроможністю продукції, конкурентоспроможністю послуг та конкурентоспроможністю економічної діяльності підприємства.

Перевагу або відставання підприємства оцінюється порівняльним станом фірми по відношенню до конкурента. Перш за все, він визначається набором властивостей товару (послуг), завдяки яким створюється певна перевага над конкурентами. Відсутність на ринку конкурентів, що надають послуги з реалізації аналогічного товару, знімає питання про конкурентоспроможність даного підприємства торгівлі. При наявності інших фірм, що надають такі ж послуги, слід розглядати два аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств торгівлі. По-перше, це товар, який ними реалізовується. Його ціна, якість, асортимент і умови продажів є найважливішими чинниками конкурентоспроможності підприємств торгівлі. По-друге, якість послуг, що надаються підприємством торгівлі. Перевага над конкурентами для підприємства торгівлі досягається також за рахунок його здатності ефективно об'єднувати ресурси (матеріальні, фінансові, кадрові та нематеріальні) в процесі збуту продукції.

Функціонування кожної з підсистем управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства визначається впливом сукупності організаційно-економічних, технічних і маркетингових факторів. Саме на них спрямований управлінський вплив керуючої підсистеми. Серед технічних факторів: вдосконалення діючої торговельної мережі та будівництво сучасних підприємств торгівлі, впровадження прогресивних технологій торговельного обслуговування, механізація та автоматизація трудомістких робіт, електронізація торгових операцій, автоматизація контрольно-касових операцій та впровадження магазинних пластикових карток при розрахункових операціях, автоматизація процесів продажу товарів тощо.

Організаційно-економічні фактори включають ключові аспекти політики управління підприємством і організації бізнес-процесів на основних стадіях життєвого циклу продукції (ефективність організації поточної діяльності підприємства, спрямованої на виробництво і збут промислової продукції, організації взаєморозрахунків з контрагентами і кредиторами підприємства, ефективність системи управління підприємства, наявність стандартів і процедур, а також інформаційних систем).

Таким чином, управління конкурентоспроможністю підприємства — це цілеспрямований вплив на фактори та умови, які її формують. Торговельним підприємствам необхідно прискорити процес створення систем управління конкурентоспроможністю, адаптованих до ринкових умов господарювання, які включають підсистеми управління конкурентоспроможністю продукції, конкурентоспроможністю послуг та конкурентоспроможністю економічної діяльності підприємства.

Література: 1. Пронкіна Л. І., Якименко–Терещенко Н. В. Конкурентоспроможність та якість продукції підприємств: взаємозв'язок змісту та управління: Економічні, управлінські, правові та інформаційно-технічні проблеми діяльності підприємств: колективна монографія/ за заг. Ред. Л.М. Савчук, М. Фіц. – Дніпро: Герда, 2016. - С. 43-50 2. Фролова В.Ю. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2 (22). – С. 98–102.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ЗАСАДАХ

Д-р екон. наук, проф. Якименко-Терещенко Н.В.
*Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

В сучасних умовах господарювання найважливіша роль надається розвитку та ефективному використанню інтелектуального потенціалу як на державному рівні, так і на рівні окремих підприємств. Виробництво та реалізація інноваційної продукції, підвищення прибутку суб'єкта господарювання на 25 % можливо досягти шляхом впровадження прогресивних технологій, 35 % капіталу промислових об'єднань зосереджені в їх інтелектуальному потенціалі. Рівень інтелектуального капіталу суттєво впливає на рівень інноваційного розвитку країни, а також на її конкурентоспроможність.

Досягнення реалізації Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів має на меті: утвердження в Україні інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку держави, підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу (що, окрім людського, містить ще й структурний капітал), людських та природних ресурсів, забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки, досягнення стабільного сталого розвитку та підвищення добробуту громадян. Реалізація Стратегії створить можливості для успішного розвитку економіки та суспільства, заснованого на знаннях. Відзначається, що для розбудови інтелектуально-орієнтованої економіки та формування суспільства знань Україна повинна мати високопродуктивних науковців, сучасне технологічне та інформаційне забезпечення їх праці, займатися організацією науково-дослідних та науково-конструкторських розробок, що з часом можуть бути

впроваджені у виробництво у вигляді інновацій та сприятимуть гідному виходу вітчизняних виробників на світовий ринок. Задля досягнення Україною обраних цілей розвитку вкрай важливим є сприяння переходу від сировинної та індустріальної економіки до економіки та суспільства, заснованого на знаннях. Фундаментом створення такого суспільства є інтелектуалізація праці.

Термін «інтелектуальний потенціал» (ІП) ресурсний підхід визначає як сукупність інтелектуальних ресурсів: знання, здібності трудових ресурсів, система освіти та науки, комп'ютерне забезпечення, система зв'язку, бази даних. Згідно функціонального підходу, ІП – це здатність економічних суб'єктів виконувати певні дії з метою відтворення їх інтелектуальних ресурсів, під якими розуміється сукупність людей, які мають необхідну професійну підготовку, необхідні знання і вміння та сукупність результатів їх інтелектуальної праці у вигляді програмних, технічних, технологічних, організаційно-структурних засобів, інформації і налагоджених комунікаційних зв'язків, які можуть бути використані як джерела доходів. У рамках цільового підходу акцентується увага на здатності інтелектуальних ресурсів досягати встановлених цілей.

ІП підприємства можна визначити як сукупність колективних знань персоналу підприємства, творчі здібності й ідеї, уміння вирішувати проблеми, лідерські якості, підприємницькі й управлінські навички і здібності окремої людини. До складу ІП підприємства доцільно включити: накопичені знання підприємства (формалізовані та неформалізовані); персонал, що володіє, створює, використовує знання; матеріально-технічну базу, що забезпечує інноваційний, інформаційний процеси; фінансові можливості для одержання та використання нової та наявної інформації і знань; організаційні фактори (організаційні структура та культура, комунікації та інформаційні мережі тощо) в якості умови використання знань.

Під розвитком ІП підприємства потрібно розуміти процес підвищення кваліфікаційного, творчого рівнів, набуття нових вмінь та навичок персоналу підприємства внаслідок стимулювання його самопідготовки та реалізації програм підвищення інтелектуального рівня персоналу підприємства, що супроводжується збільшенням ринкової вартості підприємства та досягненням значного соціально-економічного ефекту.

Принципами ефективного розвитку ІП є: свобода творчості; недоторканність інтелектуальної власності; непротиставлення інтелектуалізації суспільства загальному перебігу прогресивних змін, їх синхронізація і взаємодоповнення; взаємопоєднання інтелектуалізації та інформатизації; надання нового змісту його структурним утворенням; активне залучення до міжнародного поділу праці.

На процес формування і розвитку ІП підприємства впливають чинники прямої і опосередкованої дії зовнішнього або внутрішнього характеру. До зовнішніх чинників непрямої дії належать: науково-технічні, економічні, правові, соціокультурні, організаційні, демографічні, екологічні, політичні, міжнародні. Держава, постачальники, посередники, конкуренти та споживачі є зовнішніми чинниками прямої дії.

ІП є одним з основних факторів, що впливає на:

- конкурентоспроможність підприємства, високу динаміку його вартості та стратегічні ринкові позиції в конкурентному середовищі;
- перспективи збільшення кількості інтелектуально наповнених робочих місць за рахунок гармонізованого розвитку «трикутника знань»: освіти, досліджень, інновацій;
- темпи розвитку процесів капіталізації та економічної безпеки підприємства;

- основний зміст політики захисту бізнесу загалом та його інтелектуальної власності зокрема;
- істотні структурні зміни у вартості структури активів та пасивів за умови трансферу технологій і продажу послуг кваліфікованих працівників;
- рівні еластичності всіх факторів виробництва через якісно нові структурно-функціональні форми їхньої взаємодії.

Ефективне управління ПП повинно сприяти економічному ефекту, який визначається в: створенні нових технологій виробництва; збільшенні частки ринку; зниженні витрат на виробництво продукції, наданні збільшеного обсягу послуг, що, в кінцевому підсумку, має призводити до збільшення прибутків; поліпшенні якісних характеристик продукції, що виготовляється, послуг, що надаються, збільшенні їх споживчої цінності; наближенні України до європейських та світових стандартів якості; розвиток «в ногу із часом», розробці і впровадженні прогресивних технологій управління та виробництва тощо. Такий ефект досягається шляхом належної організації праці для збільшення її інтелектуалізації, внесення творчих та креативних моментів, створення організаційної культури, націленої на інновативний шлях розвитку підприємства шляхом інтелектуального розвитку та розкриття здібностей його персоналу.

Література: 1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П.Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с. 2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с. 3. Підоричева І. Інноваційна економіка — це економіка нестандартних рішень / І. Підоричева // Дзеркало тижня. – 2015 р. – 6 листопада.

ДЕРЖАВНА МОНОПОЛІЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ "ЗА" І "ПРОТИ"

Канд. екон. наук, доц. Янченко Н.В., ст. гр. ЕП-41 Луценко Н.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Проблеми монополізації господарського життя, конкуренція на товарних ринках привертають сьогодні пильну увагу не тільки спеціалістів, але і широких прошарків населення.

Монополія - це ситуація, при якій у конкретному місці та у конкретний час є лише один постачальник якогось товару чи послуги.

При оцінці ролі будь-якої форми монополії в економіці є аргументи на користь та проти монополій. Аргументи «за» пов'язані з тим, що в як монополіста зазвичай виступає велике об'єднання. Як таке воно має можливість:

- застосовувати новітні технології, використовувати переваги масового виробництва і на цій основі виробляти продукцію з меншими витратами і знижувати ціни;
- виділяти більше коштів для фінансування досліджень і розробок нової продукції і технології, що сприяє прискоренню науково-технічного прогресу;
- протистояти кон'юнктурних коливань ринку: в періоди криз великі фірми, а тим більше їх об'єднання, більш стійкі, вони менше схильні до ризику розорення (і збільшення безробіття), ніж дрібні і середні підприємства.

Існують вагомні аргументи на користь монополій.

1) Продукція монополістичних компаній відрізняється високою якістю, що і дозволило їм завоювати панівне становище на ринку.

2) Монополізація впливає на підвищення ефективності виробництва: лише велика фірма на захищеному ринку володіє достатніми коштами для успішного проведення досліджень і розробок.

3) Монополія традиційно пов'язується з таким винятково потужним ефектом масштабу, який дозволяє одній фірмі забезпечувати увесь ринок, маючи більш низькі витрати на одиницю продукції, в порівнянні з конкуруючими між собою фірмами. Класичним прикладом є різні види виробничої інфраструктури, де висока частка постійних витрат. Якби ринок був поділений між багатьма фірмами, то ефект масштабу не вдалося б отримати повною мірою. В результаті, витрати на одиницю продукції виявилися б високими і відповідно потрібно було б підвищити ціни для того, щоб перекрити їх.

Тобто, однією з переваг монополії є те, що це здебільшого крупні підприємства з найвищою ефективністю і найнижчими виробничими витратами, що забезпечує економію суспільних витрат виробництва і обігу.

4) Не можна не згадати і ту обставину, що на монополіях підприємствах рівень заробітної плати є істотно вищим, ніж на підприємствах, які функціонують в умовах сильної конкуренції. Наприклад, в Україні протягом останніх років у металургійній та добувних галузях середня заробітна плата працівників на 30-35% перевищувала середню по промисловості та на 50-80% - відповідно, по економіці в цілому. Як правило, монополіст також надає своїм працівникам значні соціальні гарантії та забезпечує нормальні умови праці для численного персоналу компанії, що сприяє підвищенню їхнього добробуту.

5) Монополісти іноді беруть участь у заходах соціального характеру, займаються активною доброчинною та спонсорською діяльністю, встановлюють і підтримують тісні зв'язки з громадськістю. Інша річ, що мета цих заходів далеко не така благородна, як здається на перший погляд. Монополіст усе це робить для власного престижу і створення свого позитивного іміджу. Але слід погодитися, що це приносить певні вигоди і суспільству. У більшості випадків монополії - це величезні виробники товарів і послуг, які функціонують на ринках багатьох країн світу, у кожній з яких товар монополістів користується підвищеним попитом. Більшість монополій утвердили свої позиції у глобалізованому світі саме завдяки тому, що їм вдалося виграти у своїх конкурентів конкурентну боротьбу за якість товарів. В умовах постіндустріального розвитку пріоритетом для споживача є якість товарів, яку монополістові забезпечити легше - за рахунок значних фінансових ресурсів і високого науково-технічного потенціалу. Тому споживачі більшості країн світу віддають перевагу товарам, які мають кращі споживчі властивості та якість порівняно з аналогічними товарами конкурентних фірм.

6) Перевагою монополії також є те, що ціну на свій товар монополіст встановлює сам. Для монополіста попит збігається з ринковим і його можна розглядати як заданий, тому він встановлює ціну, маневруючи пропозицією: збільшення пропозиції знижує ціну, а зменшення пропозиції призводить до зростання цін.

З іншого боку:

1) Монополії обмежують випуск продукції і встановлюють більш високі ціни в силу свого монополічного становища на ринку, що викликає нераціональний розподіл ресурсів і обумовлює посилення нерівності доходів. Монополія, безумовно, знижує життєвий рівень населення.

2) Непрогресивність. Захищене положення підприємницьких монополій від інших фірм сприяє їхній неефективності та бездіяльності. У підприємницької монополії немає стимулів до ефективного виробництва. Більше того, фірми-монополісти можуть не сприймати технічних нововведень, які здатні замінити морально застарілі діючі машини та устаткування.

3) Нерівність доходів. Завдяки існуванню високих бар'єрів для входу в галузь та виходу з неї, підприємницька монополія може встановлювати ціну, яка перевищує середні витрати. Отже, й одержувати високий економічний прибуток. Цей прибуток привласнюють керівники монополії та її акціонери, які належать до осіб з високим рівнем доходу. Таким чином, існуюча в суспільстві нерівність доходів між різними верствами населення все більше посилюється.

Отже, слід відмітити, що монополія суперечливо впливає на науково-технічний прогрес. Далеко не завжди фірми-монополісти використовують повною мірою можливості для забезпечення НТП. Справа в тому, що внаслідок існування обмежень для вступу в галузь монополії не мають достатніх стимулів для підвищення ефективності за рахунок НТП, так як немає конкуренції.

Отже, можна зробити *висновок*, що перевагами монополії є те, що вона, як правило, велика освіта. Звідси економія, викликана масштабом виробництва, можливість здійснювати великі інвестиції, вести наукові дослідження, застосовувати сучасні науково-технічні розробки, здійснювати великі соціальні проекти.

Недоліками монополії є те, що порівняно з конкурентною галуззю, вона, максимізуючи прибуток, прагне зробити менший об'єм продукції і встановити більш високу ціну на свій товар. Збиток від монополії- це чисті втрати суспільства від того, що монополіст робить менше, ніж обсяг ефективного випуску. Споживачеві нікуди "перемитнутися", тому монополія може не піклуватися про високу якість і сервіс. Функціонування монополії означає перерозподіл в її користь значної частини доходів споживачів.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Канд. екон.наук, доц. Янченко Н.В. , ст.гр.ЕП-50 Багрич К.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Україна проходить складний історичний період державного становлення. Гостра і тривала економічна криза, яка вразила Україну чи не найбільше з усіх пострадянських республік, надзвичайно актуалізувала питання її національної безпеки і передусім економічної.

Проблеми, що стосуються економічної безпеки досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Бандурка О. М., Сусіденко О. В., Криворотов, В. В. та ін. Проте питання теоретичних і практичних основ забезпечення економічної безпеки держави, методології виявлення економічних загроз, обґрунтування напрямів державної політики в сфері забезпечення економічної безпеки держави в сучасних умовах досліджено лише частково, що й обумовило актуальність і об'єктивну необхідність подальшого розгляду ролі держави в забезпеченні її економічної безпеки.

Зокрема, до основних принципів забезпечення економічної безпеки України відносять:

- дотримання законності на всіх етапах забезпечення економічної безпеки;
- баланс економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- взаємну відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки;
- своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;
- надання пріоритету мирним заходам у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;
- інтеграцію національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

Загрозами економічній безпеці України слід вважати фактори, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального розвитку економіки і безпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу.

Загрози економічній безпеці України набули, на жаль, перманентного характеру і провокують її критичний стан за цілим рядом основних критеріїв. Тому завдання усіх суб'єктів національної економіки зараз полягає у створенні надійної системи блокування і упередження економічних загроз, яка б забезпечувала її стабільність та розвиток.

Чинним законодавством України визначені основні напрямки державної політики з питань своєчасного виявлення, попередження і нейтралізації зовнішніх та внутрішніх загроз в економічній сфері. Ними, зокрема, передбачається:

забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

- прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів;
- стимулювання випереджувального розвитку наукоємких високотехнологічних виробництв;
- вдосконалення антимонопольної політики; створення ефективного механізму державного регулювання природних монополій;
- подолання «тінізації» економіки через реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної сфери та припинення відпливу капіталів за кордон, зменшення позабанківського обігу грошової маси;
- забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти, її стабільності, захисту інтересів вкладників, фінансового ринку;

Перед Україною постала проблема, яка полягає у певному протиріччі між необхідністю інтегруватися у світову економіку, з одного боку, та забезпечити внутрішню економічну інтеграцію, захист свого внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національні інтереси, з другого. При цьому слід враховувати, що світова економіка продовжує залишатися ареною зіткнення інтересів різних країн. То ж лише створення власної системи економічної безпеки дасть можливість уникнути можливих руйнівних наслідків швидкого відкриття національної економіки, забезпечити її конкурентоспроможність, захистити вітчизняного товаровиробника й ефективно взаємодіяти з міжнародними фінансовими та економічними інституціями.

Література: 1. Бандурка О. М., Духов В. С., Петрова К. Я., Червяков І. М.

Основи економічної безпеки: Підручник. - Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2013. 2. Криворотов, В. В. Економічна безпека держави та регіонів: Навчальний посібник / В. В. Криворотов, А. В. Калина. - М: ЮНІТИ, 2015. 3. Економічна безпека: Навчальний посібник / Під ред. Ст. А. Богомолова. - М: ЮНІТИ, 2015. 4. Сусіденко О. В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методи, практика : монографія / О. В. Сусіденко. – К. : ЦУЛ, 2015. 5. Шпак Н. О. Економічна стабільність суб'єктів господарювання в умовах хаотичного розвитку національної економіки України : навч. посіб. / Н. О. Шпак, О. В. Пирог. – К. : Ліра-К, 2015.

СУЧАСНИЙ СТАН БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Канд. екон. наук, доц. Янченко Н.В., ст. гр. ЕП-31 Андріянова О.А.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Будівництво – одна з найважливіших галузей народного господарства, що здатна вивести країну з кризи, адже капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць та використовує продукцію багатьох галузей одночасно.

Разом з тим, чим сильніше кризові явища в економіці, тим повільніше в подальшому будівельна галузь виходить на свій докризовий рівень розвитку. Обумовлено це тривалістю циклу виробництва будівельної продукції та особливостей введення в експлуатацію незавершених об'єктів.

Разом з розвитком будівельної галузі розвиваються: машинобудівна галузь, металургія, нафтохімія, виробництво скла, деревообробна промисловість, тощо. Будівництво сприяє розвитку підприємств малого та середнього бізнесу більше за інші галузі.

На сьогоднішній день актуальна проблема стану будівельної галузі в Україні. Досить складно говорити про конкурентоспроможність галузі, так як вона знаходиться на грані занепаду: зношеність основних фондів становить близько 60%, забезпеченість житлом в порівнянні з західноєвропейськими країнами менше в 3 – 5 разів.

Основною проблемою розвитку будівельної галузі залишається збільшення собівартості робіт через подорожчання основних складових будівництва. Для підтримки рентабельності будівельні компанії змушені підвищувати вартість робіт і послуг, а це, в свою чергу, негативно позначається на попиті з боку замовників (інвесторів). Дуже важливо в найкоротші терміни створити сприятливий інвестиційний клімат в Україні, реальні кредитні механізми для стимулювання житлового та промислового будівництва, щоб підвищити конкурентоспроможність галузі.

Проаналізувавши дані Держкомстату про зміни індексу обсягу виконаних будівельних робіт за останні 16 років (з 1990 по 2016 рр.), можна сказати, що спостерігається тенденція зниження обсягу виконаних будівельних робіт. Найбільший індекс зафіксоване в 2003 році – 126,5%, а найменший – у 2009 році. (51,8%). У 2016 році даний показник склав 117,4% відносно 2015 року. Вперше за 5 років цей показник мав приріст.

На початку 2017 обсяг виконаних будівельних робіт становив близько 3,9 млрд. грн., що на 35% більше ніж за аналогічний період 2015 році.

Київ став лідером за обсягами виконаних у 2016 році будівельних робіт. У столиці було виконано будівельних робіт на суму понад 16 млрд грн. Це найбільший обсяг у порівнянні з іншими регіонами.

Призупинилося нове промислове і комерційне будівництво, а терміни введення багатьох об'єктів перенесені до кращих часів.

Основними причинами припинення або консервації об'єктів будівництва є відсутність фінансування, недоцільність будівництва або порушення чинного законодавства.

Отже, будівельний комплекс займає велику частку в народному господарстві України, але у зв'язку з економічною ситуацією спостерігається зниження обсягів будівництва.

Головною проблемою залишається несприятливий інвестиційний клімат. Тому фінансовий механізм будівельного комплексу необхідно вдосконалювати і як можна швидше. Для підвищення результативності й ефективності даної галузі потрібні ефективні проектні рішення в містобудуванні, будівництві та капітальному ремонті.

Таким чином, щоб відродити будівництво як потужний важіль економіки країни, необхідно розглядати його як систему, а не тільки як галузь і виробничі процеси на будівельному майданчику.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Канд. екон. наук, доц. Янченко Н.В., ст. гр. ЕП-31 Безрук С. О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Процвітання будь-якої країни потребує максимальної зайнятості працездатного населення та економічної стабільності, сприяючи розвитку соціальної сфери та економіки безпосередньо. На жаль, саме маленька частка сегмента малого і середнього бізнесу у ВВП (в Україні становить 11,4%), говорить про те, що держава не надає достатнього рівня підтримки підприємцям, отже, не сприяє формуванню й зміцненню середнього класу. Тому мале і середнє підприємництво є важливим фактором розвитку економіки України.

До основних причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні відносять:

- неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;
- високі податки, що змушують деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансово-кредитна і майнова підтримка малих підприємств ;
- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

Також діяльність, пов'язана з розвитком інновацій не користується великою популярністю серед підприємців. Труднощі виникають із-за існуючої в країні системи стандартизації, яка потребує додаткових коштів на складання технічних характеристик продукту, що стане базою для створення новації. Новація – це новий або оновлений продукт чиєїсь творчої діяльності (дослідницької, проектної, виробничої або якоїсь іншої), що пропонується споживачам для подальшого перетворення і використання. Новація насамперед характеризується закладеними в ній новими знаннями і ознакою новизни. Тому для розвитку інвестиційної діяльності потрібно звільнити малі підприємства від податків на інвестиції, увезені технології, потрібні податкові пільги на період становлення малого підприємства. Цілком очевидна необхідність диференційованого податкового підходу до підприємств різного профілю діяльності.

Однією з найвагоміших перепон на шляху розвитку малого бізнесу є відсутність фінансових ресурсів для інвестиційного розвитку, а значить і сповільнення розвитку інвестиційних процесів, які є рушійною силою економічного зростання. Послуги банківських та кредитних організацій в Україні не користуються популярністю через високі ставки по кредитам. Також в Україні існують спеціалізовані джерела підтримки малих підприємств-це державна фінансова допомога та міжнародна донорська допомога. Але ці фонди не стали дійовим інструментом реалізації державної програми підтримки бізнесу, так як формуються з тих же обмежених інвестиційних ресурсів, які в державі відсутні.

Наступна причина небажання підприємців розвивати виробництво - незахищеність від політичної й економічної нестабільності. Представники малого та середнього бізнесу у своїй діяльності випробовують практично ті ж ризики, що й будь-яке велике підприємство, при цьому, його захищеність від таких ризиків фактично набагато менша.

Таким чином, шляхи вирішення проблем малого бізнесу в Україні можна покращити за рахунок: розробки і прийняття нової спрощеної системи бухгалтерського і податкового обліку та звітності малих підприємств; організації фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу: створення спеціальних установ для кредитування малих підприємств; спрощення податкового законодавства і зменшення кількості зборів і відрахувань; організаційного забезпечення малого бізнесу: впровадження регіональних програм підтримки і розвитку малих підприємств; створення незалежної системи реєстрації та ліквідації малих підприємств; створення забезпеченості інформацією та кадрами: створення спеціалізованих консультативних центрів по наданню інформації підприємцям; покращення освітніх програм напрямків підприємництва і бізнесу; організація програм підготовки і перепідготовки кадрів за державний рахунок.

Формування правової бази підприємництва є найголовнішою передумовою його становлення та розвитку. Для успішного розвитку підприємництва необхідно:

- створити ефективну правову базу його функціонування;
- забезпечити належним чином юридичне закріплення прав та постійне правове забезпечення з боку держави, що гарантує захист законного функціонування підприємництва, сприяє його розвитку.

-економіко-правове регулювання підприємництва повинне забезпечувати свободу конкуренції між підприємцями, в тому числі і захист їх самих, і споживачів від будь-яких проявів монополізму та недобросовісної конкуренції;

- гарантувати всім підприємцям рівні права та створювати рівні можливості для доступу і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних та природних ресурсів;

- гарантувати недоторканість майна та забезпечувати захист прав власності підприємця; впровадити стимулюючу податкову та фінансово-кредитну політику;

- стимулювати інноваційну діяльність за допомогою цільових субсидій, податкових пільг, цільових кредитів; створити сприятливе правове середовище для розвитку різноманітних форм коопераційних зв'язків та самоорганізації суб'єктів підприємництва.

Отже, вирішення проблеми розвитку підприємництва в Україні є важливим фактором для покращення економічного становища країни, підвищення конкурентоспроможності країни та підвищення життєвого рівня населення.

Література: 1. Держкомстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>- назва з екрану. 2. Н. Бех. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні — 2010. — № 1(26). — С. 16-18. 3. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" [Електронний ресурс].- Режим доступу <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>- назва з екрану.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Канд. екон. наук, доц. Янченко Н.В., ст. гр. ЕП-31 Белоглазова К.В.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Сучасні машинобудівні підприємства відчують постійний дефіцит ресурсів, а також функціонують в режимі конкуренції, яка загострюється. Серед об'єктивних причин низької конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств можна виділити: технологічне відставання, недостатнє врахування змін умов зовнішнього середовища, низький рівень капітальних вкладень в модернізацію виробництва, відтік кваліфікованих кадрів з промислового сектора економіки. Також можна додати нераціональність використання наявних коштів і можливостей, недосконалість методів управління підприємством, що призводять до значних витрат. Все це змушує пильно досліджувати проблему мобілізації всіх внутрішніх резервів підприємства і виявляти перспективні можливості, обумовлені зовнішнім середовищем, з метою повного і комплексного використання економічного потенціалу машинобудівного підприємства.

Мета роботи полягає в формуванні та обґрунтуванні специфічного механізму управління економічним потенціалом підприємства в умовах ринкової економіки, яка допоможе підвищити ефективність його діяльності та рівень конкурентоспроможності.

Діяльність підприємства – складна система, яка формалізується і описується певними показниками, вона спрямована на підтримку, а частіше - на підвищення свого економічного потенціалу.

Забезпечити чітку роботу системи дозволяє грамотне управління. Успішність у конкурентній боротьбі виступає як результат

конкурентоспроможності і виражає ступінь використання наявного економічного потенціалу.

Керувати економічним потенціалом підприємства – означає, відстежуючи зміни його величини в часі і коригуючи співвідношення його елементів, розвивати його до величини основних конкурентів.

Економічний потенціал розглядають як сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації його конкурентних переваг, які формуються через центри ефективності: маркетинг, фінанси, виробництво, наукові розробки. Конкурентоспроможність при цьому є одночасно як наслідком, так і причиною зростання рівня економічного потенціалу підприємства.

Таким чином, основу конкурентоспроможності підприємства становить його економічний потенціал, який включає можливості і ресурси, сформовані зовнішнім середовищем, що є некерованими факторами, а також можливості та ресурси внутрішнього середовища підприємства. Крім того, конкурентоспроможність підприємства залежить від ефективності роботи керуючої системи, яка дозволяє адаптувати елементи економічного потенціалу до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища.

Механізм управління економічним потенціалом - це складова частина загального процесу управління підприємством. Управління формуванням і розвитком економічного потенціалу підприємства прямо залежить від ефективності системи менеджменту. Цей процес обумовлюється не тільки наявністю ресурсів, але і їх розподілом, використанням та своєчасним поповненням.

На першій стадії процесу управління економічним потенціалом підприємства чітко простежуються п'ять функцій: економічний аналіз як комплекс робіт в області оцінки досягнутих результатів, виявлення внутрішніх і зовнішніх резервів для подальшого розвитку; прогнозування як сукупність гіпотез, сценаріїв і моделей економічних процесів, які можуть мати місце в майбутньому (прогнози зазвичай будуються в декількох варіантах, які дозволяють обґрунтувати різноманітні альтернативні способи подальших дій і вибрати кращі); прийняття рішень як сукупність способів досягнення цілей і завдань; планування як процес розробки і прийняття планів, програм і бюджетів, які визначають траєкторію розвитку економічного потенціалу підприємства.

Процес управління економічним потенціалом підприємства неможливий без чіткої його організації. Необхідність її виділення в окрему управлінську функцію можна обґрунтувати тим, що організація як функція управління складає основу повсякденній управлінській діяльності, і без неї, як правило, не працюють ні плани, ні програми. Сутність організації складається в координації, тобто упорядкуванні, узгодженні, регламентуванні дій виконавців, які беруть участь у спільній справі. Складовою частиною робіт в фазі організації є формування організаційних структур управління, які визначають побудову системи управління, виділення рівнів управління і структурних підрозділів, характер підпорядкування і взаємозв'язку між ними, функції окремих ланок управлінських структур.

Таким чином, друга стадія процесу управління економічним потенціалом підприємства пов'язана з координацією функцій і формуванням організаційних структур управління.

Цілеспрямований вплив на об'єкт управління допускає постійне порівняння його проєктованих і досягнутих показників, виявлення відхилень фактичних величин від нормативних, планових і прогнозних показників. В цьому суть

функції контролю, покликаною у всіх можливих випадках сигналізувати не тільки про відхилення, які трапилися, але і намічені відхилення, для того, щоб регулювання можна було ввести в превентивному порядку.

Функції контролю завжди передують функції обліку. Її зміст складають процеси фіксації первинної інформації про господарські операції і угруповання даних за визначеними ознаками, напрямками, періодам. Завдяки обліку суб'єкт управління має можливість отримувати інформацію про наявні ресурси.

На заключній стадії управління економічним потенціалом підприємства здійснюються функції аналізу і регулювання. Вони містять у собі комплекс робіт, спрямованих на усунення негативних відхилень, а також закріплення і заохочення позитивних результатів. Регулювання – не що інше, як процес приведення керуваної системи в необхідні рамки.

Таким чином, при ефективному менеджменті економічний потенціал підприємства в ринкових умовах функціонування може істотно підвищити його ресурсний рівень за рахунок оптимального набору номенклатури і асортименту виробленої продукції і послуг, при цьому виникає синергетичний ефект, результативності діяльності функціональних підрозділів, особистих і професійних якостей керівників і організаційних форм управління, на основі яких вони будують свою роботу, або використання сприятливих можливостей, прихованих у зовнішньому середовищі.

І, навпаки, при деструктивному менеджменті, наявний в розпорядженні підприємства економічний потенціал може бути зведений до рівня ліквідаційного балансу (у разі банкрутства), коли керуюча система не в силах організувати ефективне застосування своїх активів, або не може передбачити виникаючі загрози у зовнішньому середовищі.

ФАКТОР ЧАСУ У БУДІВНИЦТВІ

Канд. екон. наук, доц. Янченко Н.В., ст.гр. АД-41 Дорошенко В.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Є всім відомий усталений вираз: «Час – це гроші». У зв'язку з ринковими відносинами в Україні поряд з матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами час стає найважливішим фактором будівельного виробництва. Резерви робочого часу виступають і як резерви зниження вартості товару, тривалості виробничого циклу, прискорення оборотності оборотних коштів і т.д.

Хоча варто відзначити, що труднощі в скороченні виробничого циклу повністю розгладжуються в використанні резервів робочого часу. Вони мають певну залежність і від ряду багатьох інших факторів.

У кожного показника вивчення впливу фактора часу є власне значення. Виявлення економічної сторони часу по відношенню до трудящого, капітальних вкладеннях, продукту праці, виробничих фондів не скасовує необхідності вивчення економічного змісту тривалості (іншими словами - календарного часу) зміни умов виробництва.

Особливість прояву фактора часу через зміну умов виробництва складається в його непохитному впливі на ефективність виробництва через відмінності проектних термінів, строків будівництва, освоєння нових підприємств і їх ефективності. Саме в цьому сенсі вживається термін «фактор часу».

Відомо, що праця є єдиним джерелом вартості товару, яка безпосередньо залежить тільки від витрат робочого часу. Але через людський фактор, який також впливає на терміни виробництва, в певну одиницю робочого часу людина може виробляти менше або більше матеріальних цінностей. Це залежить від умов виробництва, які можна об'єднати в чотири групи, а саме: науково-технічний рівень виробництва, природні умови виробництва, рівень організації виробництва і праці та культурно-технічний рівень трудящих.

Розрізняються тимчасові параметри, що стосуються інтересів інвестора (замовника), і фактори, що визначають економічну діяльність підрядника.

1. Дострокове введення збудованого об'єкта (комплексу) в експлуатацію. Дострокове введення дає можливість замовнику (інвестору) отримати додатковий прибуток.

2. Втрати від заморожування капітальних вкладень. Втрати від заморожування є істотною статтею витрат інвестора. Під заморожуванням капіталовкладень мається на увазі кошти, передані підрядній організації для здійснення будівництва.

3. Облік різночасових витрат. При розгляді варіантів інвестування часто доводиться оцінювати витрати, здійснювані в різний час.

4. Отримання економічного ефекту за рахунок скорочення терміну заморожування коштів у незавершеному виробництві.

ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ І ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

*Канд. екон. наук, доц. Янченко Н. В., ст. гр. А – 41 Савченко Є.М.
Харківський національний університет будівництва та архітектури*

Стабільна позитивна динаміка розвитку будівництва - це необхідна умова покращення роботи вітчизняної економіки. Впровадження будівельної продукції в експлуатацію відбувається протягом тривалого періоду часу і вимагає зваженої системи управління будівельним комплексом, що стає можливим за наявності сприятливого мікроклімату інвестицій.

В той же час, будівництво базується на реальних інвестиціях, для здійснення яких необхідна достовірна та оперативна база інформації про фінансові результати суб'єктів господарювання, що спрямована на задоволення потреб різних інвесторів як основних її користувачів. Базовими елементами формування фінансових результатів виступають показники доходів і витрат.

За сучасних умов господарювання при формуванні економічної системи, яка базується на ринкових відносинах і направлена на адаптацію будівельних підприємств до змін зовнішнього середовища, виникає потреба уникнення ризику у прийнятті оптимальних економічних рішень щодо нарощування обсягів виконання будівельних робіт, зменшення їх собівартості, мінімізації витрат на придбання будівельних матеріалів. Успішність функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта залежить від правильної побудови системи обліку та контролю доходів і витрат, для чого досить важливим є належне розуміння сутності даних понять.

Дохід є одним із головних понять економіки, вивченню його сутності присвячена велика кількість наукових праць. Детально дохід досліджувала Ю.В. Борисейко, котра здійснила глибокий аналіз 105 авторефератів дисертацій

облікового спрямування в них розглядається проблематика доходів, фінансових результатів та прибутку. Отже, більш за все увага у цих ста п'яти дисертаціях облікового спрямування приділяється саме контролю проблематики доходів, методиці обліку та їх аналізу.

Термін «дохід» так само, як і витрати виникнення доходу та розподіл доходу, видатні дії різних епох трактували по-різному. На сьогоднішній день розвитку існують певні теорії доходу, які в певному обсязі поєднують погляди попередніх економістів. Так, В.В. Полянко серед найбільш визнаних сучасних теорій доходу виокремлює факторну, компенсаторну, інноваційну теорії доходу та теорію монопольного доходу. На думку науковця, кожна з теорій розкриває тільки один бік непростого процесу визначення і вважає, що кожна з них розкриває якийсь один бік непростого процесу визначення сутності доходу підприємства і являється збором інформації про суб'єктивні механізми його формування в умовах ринкової економіки.

Виявлення внутрішнього змісту доходу, методика його оцінки та критерії визнання все ще залишаються важливим питанням великої кількості дискусій серед відомих дослідників України та світу. Дохід, якщо розглядати його з точки зору економічної теорії, виступає як різниця між вартістю матеріальних витрат на виробництво і збут цієї продукції та виручкою від реалізації продукції, робіт і послуг.

Доходи основної діяльності будівельних підприємств – це надходження економічних вигод, які одержують унаслідок виконання будівельних робіт за зазначений проміжок часу певними структурними підрозділами як результат використання існуючого підприємницького потенціалу з урахуванням ризиків та конкурентних переваг. Дане визначення є коротким і в той же час якнайкраще показує усі характеристики доходу будівельної організації: дохід відображається у отриманні економічних вигод, вигоди одержуються за певний період часу відповідними підрозділами, дохід отримується за умови існування ризиків та конкурентних переваг.

Інформацію про дохід підрядника, отриманий від виконання будівельних контрактів, наведено у п. 10 - п. 11 П(С)БО 18 «Будівельні контракти». Дохід за будівельним контрактом включає зазначену у будівельному контракті ціну, а також суму відхилень, претензій та заохочувальних виплат, якщо існує ймовірність одержання економічних вигод і можлива їх достовірна оцінка.

Згідно з умовами будівельного контракту відповідно до норм п. 2 П(С)БО 18 «Будівельні контракти» можливе формування додаткових джерел збільшення або зменшення доходу: відхилення від ціни за будівельним контрактом - зміна ціни будівельного контракту внаслідок змін попередньо погодженого обсягу робіт, конструктивно якісних характеристик і термінів виконання будівельного контракту; заохочувальні виплати за будівельним контрактом - додаткові суми, які сплачуються підрядникові за виконання (перевиконання) умов контракту; претензія за будівельним контрактом - сума майнової відповідальності замовника або іншої сторони, яку вимагає відшкодувати підрядник понад ціну контракту.

Витрати організації – це коли використовуються матеріальні, групові, трудові, грошові та інші ресурси організації з тим, щоби виготовити продукцію, виконати роботу чи надати послуги.

Якщо розглядати витрати, що передбачені будівельним контрактом, то до них відноситься лише одна складова, яка є спільною у міжнародному та вітчизняному законодавстві, - це ті витрати, які напряму пов'язані із забезпеченням виконання конкретного контракту. Загальновиробничі витрати та

витрати, що відносяться до діяльності за контрактом і вони можуть бути віднесені до конкретного контракту, певною мірою між собою подібні.

До витрат основної діяльності будівельних організацій відноситься зменшення економічних вигод внаслідок здійснення будівельних робіт за визначений проміжок часу певними структурними підрозділами, які включають витрати, що безпосередньо пов'язані з виконанням контракту (у складі прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат) та загальновиробничі витрати.

Витрати допоміжного виробництва - це витрати виробничих структурних підрозділів будівельної організації, які забезпечують процес основного виробництва, у тому числі здійснюють технічний огляд, технічне обслуговування та ремонт власних і орендованих будівельних машин, механізмів та устаткування, забезпечення інструментом, запасними частинами, транспортними послугами тощо.

За можливістю здійснення контролю витрати поділяються на контрольовані (тобто такі, рівень яких контролюється з боку власників чи менеджерів будівельного підприємства, котрі можуть змінювати їх своїми діями чи внаслідок впровадження певних рішень) і неконтрольовані (не можуть бути контрольовані власниками або менеджерами підприємства, котрі не здатні чинити вплив ані на період їх понесення, ані на їх величину). Важливо зазначити, що повністю неконтрольованими витрати бути не можуть, проте є такі витрати, які неможливо проконтролювати працівниками будівельної організації за встановлений період часу. За регулярністю понесення виокремлюються регулярні (систематичні) витрати та нерегулярні (разові) витрати. Регулярні витрати здійснюються будівельною організацією систематично, нерегулярні - нечасто, коли виникає для цього обґрунтована потреба. За періодом формування можна виділити витрати минулого періоду (понесені на виконання будівельних робіт у минулому періоді); витрати звітного періоду (здійснюються у звітний період часу для належного забезпечення процесу будівництва); витрати майбутнього періоду (передбачається їх понесення у зв'язку з укладеними договорами підяду чи будівельними контрактами).

У сучасних умовах активізація процесу залучення інвестицій потребує раціональної системи управління будівництвом, що стає можливим завдяки ефективній інформаційній системі, яка спрямована на задоволення потреб користувачів.

Вдосконалення методик обліку та контролю доходів і витрат основної діяльності будівельних організацій з урахуванням специфіки будівництва можна здійснювати за допомогою виокремлення основних організаційно-технологічних особливостей будівництва у розрізі будівельного процесу та будівельної продукції і дослідження їх впливу на побудову обліку та контролю доходів і витрат основної діяльності будівельних організацій. До особливостей будівельного процесу належать наступні: значна тривалість процесу будівництва; різноманітність учасників будівельного процесу; територіальна розгалуженість об'єктів будівництва; залежність від природних факторів. Серед особливостей будівельної продукції виділено: особливий характер розрахунків за готову продукцію; особливості ціноутворення на будівельну продукцію; нерухомість будівельної продукції при постійному переміщенні засобів праці і робітників за об'єктами будівництва.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В КРИЗИС

Канд. экон. наук, доц. Янченко Н.В., ст. гр. ЕП-31 Сазонова Э.В.
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

Целью является исследование процесса управления трудовыми ресурсами в кризис на предприятии. Главными задачами исследования являются: систематизация и изучение теоретических вопросов, для усовершенствования системы управления в организации; разработка предложений по усовершенствованию системы управления, а также анализ эффективности сделанных предложений.

Исследованы теоретические аспекты антикризисного управления персоналом на предприятиях, для которых основным и одновременно наиболее затратным активом бизнеса есть персонал. Особенно сложной задачей процесса антикризисного управления персоналом является для больших предприятий и компаний с территориально распределенной структурой, где очень трудно всецело оценить роль каждого работника в развитии бизнеса предприятия.

Антикризисное управление персоналом предполагает не только формальную организацию работы с персоналом, но и совокупность факторов социально-психологического, нравственного характера - демократический стиль управления, заботливое отношение к нуждам человека, учета его индивидуальных особенностей и пр. Усилия дальнейших исследований должны быть направлены на разработку алгоритма действия функционирования кадровой политики в условиях кризиса и выявления потенциальных угроз эффективной деятельности отечественных предприятий на внешних рынках.

Изменения, которые происходили в мировой экономике и их способ развития поменяли взгляд на персонал украинских предприятий. На производстве персонал в наше время стал как тот ресурс, который является ключевым в капитале современной организации. Итак, от этого зависит успешность и процветание предприятия.

На сегодняшний день в развитии в сфере антикризисного управления персоналом на предприятии есть много вопросов, которые еще остаются не решенными. Также надо иметь в виду, что украинские предприятия имеют различную структуру управления. Перспективы дальнейших исследований должны быть направлены на разработку алгоритма действия функционирования кадровой политики в условиях кризиса и выявления потенциальных угроз эффективной деятельности отечественных предприятий на внешних рынках.

Литература: 1. Антикризисное управление: учебник / Под ред. Э.М.Короткова. М.:ИНФРА-М, 2006, 432 с. 2. Базаров Т.Ю., Малиновский П.В. Управление персоналом в условиях кризиса. В кн.: Теория и практика антикризисного управления. М., ЮНИТИ, 1996, 324 с. 3. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учеб. М.: ИНФРА-М, 1999, 392 с.

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Канд. екон. наук, доц. Янченко Н.В., ст.гр.ЕП-31 Скрипка І.А.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Найбільш радикальний шлях підвищення економічної ефективності промислового виробництва пов'язаний зі створенням досконалого господарського механізму, застосуванням економічних методів в системі управління, планування, фінансування, оцінки та економічного стимулювання господарської діяльності виробничих підприємств.

До економічної реформи 1965 в державному секторі діяв господарський механізм, в основу якого було покладено переважно директивний, адміністративно-командний підхід до вирішення господарських питань. Його можна охарактеризувати як односторонній, бо основним було завдання виконання плану по випуску та реалізації товарної продукції та забезпечення нею всіх споживачів за обсягом, номенклатурою, асортиментом, якістю та термінами поставки. Інше важливе завдання - підвищення економічної ефективності промислового виробництва - в повному обсязі не ставилося, а його часткове вирішення за допомогою окремих планових показників відчутно не впливало на господарську діяльність виробничих колективів і підвищення якості їх роботи. Відносно високі темпи розвитку в галузях промисловості в попередні роки досягалися в основному за рахунок політичних, ідеологічних, організаційних та адміністративно-правових методів в управлінні і плануванні.

Вперше завдання переходу на нову, поновлення модель господарського механізму в промисловості Була поставлена в 1965 р .. Центральною проблемою такого переходу Було визнав Підвищення економічної ефективності промислового виробництва.

Слід зазначити, що ця реформа господарського механізму мала прогресивний характер, була першим кроком на шляху до ринкової економіки з елементами державного регулювання, створювала можливість відійти від суто адміністративних методів господарювання. Далеко не всі ключові питання реформи моделі господарського механізму того періоду отримали необхідне розробку і наукове обґрунтування. Перш за все це стосується системи економічної оцінки основної діяльності підприємств. Передбачалося, що така оцінка, як і раніше повинна здійснюватися за допомогою системи планових показників, доповнених показниками прибутку і рентабельності. Однак питання, яким чином слід визначати ефективність виробничих фондів або основної діяльності, не було встановлено. Одні економісти пропонували використовувати загальний прибуток і рентабельність, інші - розрахунковий прибуток і відповідний рівень рентабельності. Який з цих показників точніше відображає реальний рівень ефективності виробництва при тій чи іншій економічній оцінці, визначено не було, як і не було з'ясовано питання, який з наведених показників доцільніше використовувати при розробці і формуванні поточних і перспективних планів економічного і соціального розвитку підприємств. [1]

У 70-ті роки була проведена серія економічних експериментів щодо перевірки і практичного відробітку різних елементів ГМ, які створювали теоретичний і практичний заділ для реформи 1979, 1987 рр.: точніше, визначення внеску трудових колективів у кінцеві результати, вдосконалення стимулювання трудових колективів – щекінський експеримент "бригадна форма організації

праці"; удосконалення управління НТП по всьому циклу "наука - техніка – виробництво"; удосконалення організації інвестиційного циклу /прискорення введення потужностей, підвищення концентрації будівництва/; розвиток галузевого господарського розрахунку. Основні напрями реформ 1979 р. зводилися до таких: посилення наукового рівня планування; повніша реалізація принципу госпрозрахунку. Узагальнюючи практику формування внутрішнього економічного механізму вітчизняних підприємств, назвемо особливості господарського механізму: що склався, і його недоліки. Суперечності адміністративного господарювання. Адміністративна система має дві позитивні сторони:

1) централізований розподіл ресурсів;

2) можливість їх стягання до центру. Ці переваги утворюють можливість швидкої первинної перебудови виробництва, його індустріалізації і розвиток пріоритетних галузей і регіонів. Названі переваги є відносними, оскільки на практиці вони перетворюються на серйозні недоліки: збіднення джерел ресурсів; нерівномірний розподіл ресурсів по галузях і регіонах, неефективне їх використання; перевиробництво продукції; неефективне розширення виробництва та ін. [2]

Тому на підставі вище сказаного можна зробити висновок, що сучасна виробнича система, на якій ґрунтується економічний механізм, має бути:

- високоефективною — вирізнятися високою продуктивністю при мінімальних витратах виробництва;

- високоадаптивною, що передбачає високий рівень гнучкості техніки і технології, який забезпечував би мінімум витрат трудових і матеріальних ресурсів при зміні (оновленні) об'єктів виробництва;

- стабільною — характеризуватися постійним складом і структурою технічних засобів, технологічного процесу та організації виробництва протягом певного періоду часу. . [3]

Узагальнюючи практику формування внутрішнього економічного механізму вітчизняних підприємств, зазначимо особливості господарського механізму, що склався, та його недоліки. До них належать:

- централізоване планування, яке охоплювало всі сторони діяльності підприємств, що зменшувало їх відповідальність;

- оцінка ефективності діяльності за рівнем виконання плану, що не стимулювало підвищення ефективності виробництва;

- жорстка регламентація взаємозв'язків між підприємствами (постачальник – виробник – споживач) керуючими органами, що не створювало умов для стимулювання до підвищення якості продукції;

- централізований розподіл ресурсів, регламентація розподілу прибутку, що не стимулювало його збільшення;

- централізоване витратне ціноутворення, яке не давало можливості об'єктивно оцінювати ефективність діяльності підприємства. [3]

Тому на підставі вище сказаного можна зробити висновок, що сучасна виробнича система, на якій ґрунтується економічний механізм, має бути:

- високоефективною — вирізнятися високою продуктивністю при мінімальних витратах виробництва;

- високоадаптивною, що передбачає високий рівень гнучкості техніки і технології, який забезпечував би мінімум витрат трудових і матеріальних ресурсів при зміні (оновленні) об'єктів виробництва;

• стабільною — характеризуватися постійним складом і структурою технічних засобів, технологічного процесу та організації виробництва протягом певного періоду часу. [4]

Література: 1.Електронний ресурс. Режим доступу <http://library.if.ua/book/114/7664.html> 2.Електронний ресурс. Режим доступу http://elkniga.info/book_347_glava_17_3.1._Osnovni_etapi_rozvitku.html 3.Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака. — К.: КНЕУ, 2001. — 228 с. 4.Внутрішній економічний механізм підприємства: конспект лекцій / укладач Н. В. Мішеніна.— Суми : Сумський державний університет, 2012. — 76 с. Електронний ресурс. Режим доступу: http://elkniga.info/book_347_glava_1_Annotation.htm

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Канд. екон. наук, доц. Янченко Н.В., ст. гр. Ам-41 Чабанова В.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Дана тема актуальна у наші дні тому, що організаційна структура будівельного підприємства необхідна умова для ефективної діяльності цього підприємства. У сучасних умовах розвитку ринкових тенденцій в Україні, обумовлених якісно новою системою господарських зв'язків і механізмів конкурентних відносин, одним із актуальних завдань адаптації господарюючих суб'єктів до умов невизначеності є вдосконалення організаційної структури будівельного підприємства. У нових умовах з'явилися основні тенденції і концепції, що пред'являють нові вимоги до організаційної структури будівельного підприємства, що полягають, головним чином, у вдосконаленні системи управління в цілому та організаційної структури зокрема як однієї з найважливіших її складових.

Організаційна структура підприємства це - сукупність відділів і служб, що займаються створенням та координацією функціонування системи менеджменту, розробкою та реалізацією управлінських рішень щодо виконання заданої програми - бізнес-плану. Сучасні організаційні структури підприємств у будівництві мають безліч модифікацій залежно від обсягів виконуваних СМР і територіальної розосередженості об'єктів будівництва.

Організаційну структуру управління залежно від характеру зв'язків між підрозділами організації розрізняють три типи: лінійну, функціональну, лінійно-функціональну і матричну.

Під організаційною структурою управління розуміється упорядкована сукупність стійко взаємопов'язаних елементів, що забезпечують функціонування і розвиток організації як єдиного цілого. Організаційною структурою управління визначається як форма розподілу і кооперації управлінської діяльності, в рамках якої здійснюється процес управління по відповідних функціях, направлених на рішення поставлених завдань і досягнення намічених цілей. З цих позицій структура управління представляється в вигляді системи оптимального розподілу функціональних обов'язків, прав і відповідальності, порядку і форм взаємодії між які входять до її складу органами управління і працюючими в них людьми.

На формування структури управління впливають зміни організаційних форм, в яких функціонують підприємства. Так, при входженні фірми в склад якогось згуртування, скажемо, асоціації, концерну, відбувається перерозподіл управлінських функцій (частина функцій, природно, централізується), тому міняється і структура управління фірми. Втім, навіть якщо підприємство залишається самостійним і незалежним, але стає частиною мережевої організації, що об'єднує на тимчасовій основі ряд взаємопов'язаних підприємств (найчастіше для використання сприятливої ситуації), йому потрібно вносити в свою управлінську структуру ряд змін. Це пов'язано з необхідністю посилення функцій координації і адаптації до систем менеджменту інших компаній, що входять в мережу.

Важливий чинник формування управлінських структур - рівень розвитку на підприємстві інформаційної технології. Загальна тенденція до децентралізації "електронного інтелекту", до числа зростання персональних комп'ютерів при одночасному розширенні використання на рівні підприємства локальних мереж, веде до ліквідації або скорочення обсягу робіт по ряду функцій на середньому і низовому рівнях. Це стосується, перш за все, до координації роботи підлеглих ланок, передачі інформації, узагальнення результатів діяльності окремих співробітників. Прямим результатом використання локальних мереж є розширення сфери контролю керівників при скороченні числа рівнів управління на підприємстві.

Виходячи з вище перерахованого можна зробити висновок, що будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість цієї галузі полягає в тому, що будівництво, напевне, як ніяка інша галузь економіки, створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства. Для того, щоб воно було успішним, будівельне підприємство повинно мати досконалу організаційну структуру.

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗМІРУ ПІДПРИЄМСТВА

Ас. Яцюк О. С.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Одним із основних завдань керівництва будь-якого підприємства є створення такої ефективної та стійкої його структури, яка була б здатна активно реагувати на платоспроможний попит та адаптуватися до змін зовнішнього адміністративно-ділового та соціального середовищ. При цьому промисловий «ландшафт», утворений структурою великих, середніх і дрібних підприємств, повинен відповідати технологічній і предметній різноманітності виробництва. Кожне підприємство, адаптуючись до зовнішнього середовища і, відповідно, перманентно здійснюючи реформування усіх аспектів своєї діяльності, враховує: 1) місце в структурі ринкових зв'язків; 2) тип структури в залежності від ступеня оперативності та глибини реакції на зміну зовнішніх факторів; 3) стратегію; 4) оптимальні розміри; 5) організаційно-функціональну структуру, розподіл ресурсів і функцій за підрозділами і структурними елементами; 6) «інтеграційне середовище», що займає проміжне місце між ринковим середовищем і внутрішнім простором підприємства, тобто сукупність підприємств і організацій, пов'язаних

коопераційними або іншими зв'язками з даним. Наведені шість груп характеристик повинні бути так пов'язані між собою, щоб забезпечити оптимальне поєднання ефективності і гнучкості підприємства.

Перед керівництвом підприємства, яке розпочинає процес реорганізації, постають три основні завдання: 1) встановлення раціональних меж підприємства, включаючи склад і обсяг матеріальних, фінансових і кадрових ресурсів; 2) визначення внутрішньої організаційно-управлінської структури підприємства та організаційно-економічного механізму управління і взаємодії; 3) формування дружнього «інтеграційного середовища» підприємства як за рахунок його власних активів і кадрів, так і за рахунок інших підприємств і організацій [1, с. 8-9].

Зосереджуючись в даному дослідженні на питанні визначення оптимального розміру підприємства, слід перш за все визначити економічний зміст понять «розукрупнення підприємств» та їх «укрупнення».

В управлінському сенсі розукрупненням є процес, тотожний децентралізації, тобто такий перерозподіл функцій управління між керівництвом підприємства і керівниками створюваних або вже створених підрозділів, при якому ці останні набувають або істотно розширюють свою самостійність.

В юридичному сенсі розукрупнення пов'язано з появою нових юридичних осіб (в тому числі афілійованих або дочірніх по відношенню до вже наявної юридичної особи – материнського підприємства) або ж з набуттям структурними підрозділами окремих ознак юридичної особи. Можна говорити також про предметне розукрупнення підприємства (диверсифікацію), територіальне розукрупнення (розосередження) тощо.

Протилежними є процеси укрупнення (концентрації), який також слід розглядати в конкретному аспекті: управлінському, юридичному, предметному або територіальному. Насправді в рамках загального процесу розукрупнення можуть відбуватися локальні процеси концентрації і навпаки.

Питання про раціональні межі підприємства широко обговорюється в науковій літературі, проте єдиної відповіді на нього немає і бути не може, оскільки рішення залежить від конкретної ситуації: типу підприємства, умов управління, стадії життєвого циклу підприємства, а також економічного середовища в країні, де функціонує підприємство. Разом з тим існують деякі загальні принципи, що дозволяють внести деяку визначеність у це питання. Так, два принципи організації економічної діяльності є полярними і основними: стихійна організація і ієрархічне управління [1, с. 11]. Стихійний порядок обумовлений діями незалежних агентів у відповідь на сигнали або стимули, одержувані безпосередньо з навколишнього середовища. Альтернативний принцип організації пов'язаний зі стійкою нерівноправністю економічних агентів, що обумовлює певну структуру їх залежності. Як правило, ця структура має вид управлінської ієрархії. Між цими полярними варіантами існує цілий спектр проміжних можливостей, які в загальному випадку відносяться до так званих інтеграційних взаємодій. Незалежно від того, чи є економіка в цілому ринково-ліберальною або централізовано керованою, в рамках окремого підприємства панує другий принцип організації діяльності окремих його елементів. Процеси укрупнення, злиття, інтеграції раніше самостійних підприємств означають розширення сфери дії другого принципу, а процес розукрупнення – першого.

Обидва ці протилежно спрямовані процеси визначають динаміку утворення і розпаду підприємств, що визначають «промисловий ландшафт»: інтеграція або укрупнення (аж до злиття) і дезінтеграція або розукрупнення (аж до повного поділу). Цілі, переваги та способи інтеграції заслуговують окремого

розгляду, однак варто зазначити, що в процесі інтеграції об'єднуються лише деякі функції управління, які складають незначну частину від загального обсягу (як правило, збут або взаємна торгівля). У процесі ж укрупнення або злиття об'єднуються – шляхом делегування центру – практично всі функції управління.

Для визначення об'єктивної межі доцільності розукрупнення і злиття підприємств слід враховувати цілий ряд факторів, які слід розглянути детальніше.

1. Економічна ефективність. Якщо злиття підприємств дозволяє за допомогою синергетичних ефектів краще використовувати ресурси, ніж при роботі окремо, з'єднання доцільно. Укрупнення, як правило, створює можливість зниження витрат – як виробничих, так і невиробничих, в тому числі трансакційних, пов'язаних з укладенням угод між самостійними економічними суб'єктами.

2. Сприйнятливість до ринкових сигналів. Сприйнятливість до ринкових змін у міру укрупнення може зменшитися через: а) зниження «проникності» кордону між підприємством і ринком; б) посилення «внутрішньої» орієнтації підрозділів підприємства при зниженні «зовнішньої»; в) подовження ланцюжка працівників підприємства, участь яких необхідно для прийняття і реалізації рішень, що відображають реакцію на ринкові зміни. З точки зору взаємодії з ринком структура підприємства може бути представлена у вигляді концентричних кіл, розташування яких відображає ступінь близькості до ринку. У разі дроблення підприємства ця структура змінюється: в новій ситуації ті частини підприємства, які перебували близько до центру кіл і були «приховані» від ринку іншими підрозділами, наближаються до кордону зовнішнього середовища і здатні гостріше реагувати на динаміку кон'юнктури.

3. Керованість. Якщо керівництво об'єднаного підприємства володіє високим управлінським потенціалом, а основна маса колективу є керованою, укрупнення дозволить підвищити маневреність підприємства; в протилежному випадку керованість при укрупненні погіршиться. Разом з тим, ризик зіткнутися з некерованістю колективу в цілому значно вище при децентралізації управління.

4. Цілеспрямованість діяльності підприємства і єдність колективу. З укрупненням підприємств при наявності сильного керівництва можливості реалізації поставлених цілей зростають, проте також зростає ризик постановки помилкових завдань, невірною вибору стратегії, а в разі невдачі важче справедливо і об'єктивно розділити її наслідки між окремими підрозділами [2].

5. Економічна несумлінність. Під економічною несумлінністю маються на увазі дії, спрямовані на отримання одним з економічних учасників виробництва односторонніх переваг або розподіл за рахунок іншого (одностороннє порушення контрактних зобов'язань, ухилення від виконання розпоряджень керівництва тощо). Економічна несумлінність працівників відіграє в житті підприємства тим більшу роль, чим менші розміри підприємства.

6. Соціальний статус керівників. Злиття підприємств може породжувати, з однієї сторони, зростання престижу керівника об'єднаного виробництва, з іншої – падіння престижу керівників підприємств, які приєднуються. Ці суто суб'єктивні чинники в певних умовах можуть відігравати помітну роль у формуванні організаційно-управлінської структури.

7. Мотивація персоналу. Для робітників і керівників низової ланки практично відсутній вплив масштабів виробництва на трудову мотивацію. Для фахівців підприємства вплив розширення масштабів на мотивацію загалом позитивне. У адміністративного персоналу, як правило, підвищується зацікавленість в ході розширення виробництва. Підприємницький контингент

серед працівників набуває додаткову мотивацію в ході децентралізації управління, підвищення самостійності керованих підприємствами підрозділів.

8. Науково-технічний прогрес і технічний рівень виробництва. Укрупнення і злиття підприємств практично завжди сприяють зростанню науково-технічного рівня виробництва. Навіть якщо одне з приєднаних виробництв має невисокий науково-технічний рівень, включення його в більше не знижує загальної оцінки науково-технічного стану підприємства (оскільки більшу частку в загальну оцінку вносять «найкращі зразки», тобто технологічні процеси вищого порядку).

9. Інформаційна проникність. Прозорість інформаційного середовища всередині підприємства має надзвичайно високе значення для його функціонування. На думку багатьох економістів, легкість отримання та обігу інформації на підприємстві – один з основних первинних факторів організації підприємства як такого в період першої промислової революції (до числа інших потужних чинників відносять об'єднання енергетичних ресурсів, ефекти від поділу і спеціалізації праці, зростання масштабів попиту і т. д.). Перетворення підприємства в групу самостійних фірм буде супроводжуватися зведенням «інформаційних перегородок» між ними, що негативно позначиться на інформаційному потенціалі підприємства.

Наведений аналіз зміни масштабів підприємства показує, що розширення масштабів має як позитивні, так і негативні наслідки. З огляду на це О. Вільямсон сформулював один із напрямів удосконалення управління як пошук варіантів «виборчого втручання» керівництва підприємства в хід виробництва [3]. Йдеться про свідоме і закріплене у відповідних внутрішніх документах обмеження можливостей втручання центрального керівництва в діяльність підрозділу, про надання йому максимальної самостійності в цілому ряді питань управління.

Література: 1. Хайниш С. В. Развитие малого бизнеса на основе реорганизации крупных предприятий: методическое пособие / С. В. Хайниш, П. В. Баранов, С. И. Ляпунов, Г. Б. Клейнер. – М.: Бизнес-Тезаурус; ИСАРП, – 1998. – 144 с. 2. Яцюк О. С. Практичні аспекти проведення фінансової реструктуризації підприємств при реалізації програми їх санації / О. С. Яцюк // Актуальні проблеми обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю: Матеріали III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. – Мукачево: МДУ, 2015. – С. 500-502. 3. Williamson O. E. The Economic Institution of Capitalism / Oliver E. Williamson. – N.Y.: Free Press, 1985. – 450 p.

Інформація про кафедру економіки Харківського національного університету будівництва та архітектури

Кафедра економіки була заснована в 1997р. доктором економічних наук, професором, заслуженим діячем науки і техніки України, академіком Академії будівництва України **Іваніловим Олександром Семеновичем.**

Олександр Семенович – видатний український вчений у галузі економіки, широко відомий в Україні та далеко за її межами, визнаний фахівець у питаннях економіки підприємств, методології економічної науки та господарської практики, фундатор і керівник української наукової школи з проблем розвитку і трансформації економічних систем, взаємозв'язку і взаємодії індустріальної ринкової та інформаційної постіндустріальної економіки.

З 2016р. кафедру економіки очолює доктор економічних наук, професор **Калініченко Людмила Леонідівна**

Навчальний процес забезпечується висококваліфікованим складом досвідчених викладачів з потужним науково-педагогічним потенціалом, які проходять стажування та підвищення кваліфікації в провідних навчальних закладах та на підприємствах як в Україні, так і за кордоном, презентуються результати своєї науково-методичної роботи у відкритому друці та апробують на конференціях всіх рівнів.

На кафедрі економіки на високому рівні викладаються такі дисципліни: «Економіка підприємства», «Менеджмент», «Маркетинг», «Економіка праці й соціально-трудові відносини», «Стратегія підприємства», «Економіка та організація інноваційної діяльності», «Проектний аналіз», «Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків», «Потенціал і розвиток підприємства», «Планування і контроль на підприємстві», «Основи підприємництва», «Бюджетна система», «Економічний аналіз», «Внутрішній економічний механізм підприємства», «Ціноутворення у будівництві», «Інвестування», «Оцінка бізнесу», «Аналіз господарської діяльності будівельного підприємства», «Соціальна відповідальність», «Управління проектною командою», «Економічне управління підприємством», «Кошторисна справа та ціноутворення у будівництві», «Стратегічне управління людськими ресурсами», «Адаптивні моделі в економіці», «Європейські практики стійкого розвитку кадрового потенціалу», «Логістика у будівництві», «Цифрова економіка», «Економічна визначеність управлінських рішень», «Європейські практики економічного розвитку», «Механізм складання економічних звітів», «Управління сталим розвитком», «Економічний захист малого та середнього бізнесу».

Кафедрою, протягом 9 років, проводиться Міжнародна науково-практична конференція, де обговорюються актуальні економічні питання та проблеми бізнесу із залученням представників підприємств Харківського регіону та закордонних спеціалістів. Студенти кафедри економіки приймають активну участь у науковій діяльності – є переможцями Всеукраїнських та регіональних конкурсів студентських наукових та дипломних робіт, отримують стипендію за програмою Завтра.іа.

У рамках наукових напрямків кафедри сформувалась наукова школа, діяльність якої направлена на проведення фундаментальних та прикладних досліджень, підготовку наукових кадрів, підвищення рівня підготовки *бакалаврів, магістрів та докторів філософії за денною та заочною формами навчання.*

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ
051 Економіка - це вибір успішних людей
з активною життєвою позицією.

БЮДЖЕТНА ТА КОНТРАКТНА
ДЕННА ТА ЗАОЧНА
ФОРМИ НАВЧАННЯ

Підготовка за освітнім ступнем «Бакалавр» - 4 роки.

Підготовка за освітнім ступнем «Магістр» - 1,5 роки.

Підготовка за освітньо-науковим рівнем «Доктор філософії» - 4 роки.

*Можливість вступити НА З КУРС на основі диплому
«Молодший спеціаліст»*

Можливість вступити до АСПІРАНТУРИ

Вступивши до нас, Ви отримаєте такі переваги

- 1. Навчання за держзамовленням та контрактом (вартість, якого не змінюється протягом всього терміну навчання);*
- 2. Можливість отримання звання офіцера запасу.*
- 3. Наявність гуртожитку, якій знаходиться в пішій доступності до Університету.*
- 4. Кафедра економіки має сучасну матеріально-технічну базу, повне методичне та науково-практичне забезпечення навчального процесу.*
- 5. Забезпеченість студентів базами проходження щорічної практики на провідних підприємствах будівельної галузі з подальшим ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯМ.*
- 6. Професійне спрямування «Економіка будівельної галузі».*
- 7. Вивчення спеціальних економічних дисциплін зі складання інвесторської кошторисної документації з використанням спеціального програмного комплексу «Строительные технологии – Смета».*
- 8. Викладання навчальних дисциплін із використанням сучасних комп'ютерних технологій.*
- 9. Кафедра економіки має розвинені партнерські відносини з бізнес-структурами.*

З виникнення питань щодо умов вступу, звертайтеся:

Адреса: м. Харків, вул. Сумська, 40, **кафедра економіки:** 4-й поверх, каб. № 408. **Е-mail:** kafekonomika@ukr.net

Контактні телефони:
кафедра економіки – (057) 706-19-46, (050) 632-05-80, (050) 605-37-57
приймальна комісія – (057) 700-07-47.

Сайт кафедри: econ2016.krasalex.com

СЕКЦІЯ 2
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ В
СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стор.

<i>Butenko O. P., Varabanov I V.</i> SOME QUESTIONS OF INNOVATIVE CONSTRUCTION	3
<i>Jevago K.</i> ISRAEL'S ECONOMY: STEADY AS SHE GOES — BUT FOR HOW LONG?	4
<i>Nosova O. V.</i> THE HIERARCHICAL CLUSTER ANALYSIS OF REGIONAL DEVELOPMENT	6
<i>Sikorska M., Pererva P.</i> MODERN STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY OF AGRICULTURAL MACHINERY	10
<i>Ангелко І.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА	13
<i>Ачкасова Л.М., Субіт Р.І.</i> ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ «ЕФЕКТ» ТА «ЕФЕКТИВНІСТЬ» РІЗНИМИ АВТОРАМИ	14
<i>Балджи М.Д.</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА У ВИНОРОБНІЙ ГАЛУЗІ	16
<i>Бендерская О.Б.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В 2015 ГОДУ	19
<i>Берега І.В.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО БУДІВНИЦТВА	22
<i>Білоножко М.М.</i> ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	25
<i>Благая В.В., Хорова М.А., Пурдя К.В.</i> ПУТИ ДЕТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	27
<i>Благая В.В., Ивашко Д.Н., Демченко Ю.С.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ УКРАИНЫ	30
<i>Благой В.В., Константинова К.Г.</i> ПРОБЛЕМЫ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	32
<i>Благой В.В., Кривороженко Ж.Д.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	34
<i>Благой В.В., Шевченко Д.О.</i> АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	36
<i>Богдан Н.М., Писарева І.В.</i> РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИЗМІ	38
<i>Божко В.А. (Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Приходько Д.А.)</i> РАЗРАБОТКА И РЕГИСТРАЦИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ	40

<i>Бочарова Н.А., Щепіліна А.К.</i>	ОЦІНКА ПОТРЕБИ ВВОДУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДО СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АТП	42
<i>Брітченко І.Г., Чернявська Т.А.</i>	ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ САМОДОСТАТНІМ РОЗВИТКОМ ТРАНСПОРТНО- КОМУНІКАТИВНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	45
<i>Брянцева Т.А., Шевченко М.В.</i>	ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	48
<i>Бублик О.С., Шаповалова О.О.</i>	КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ	51
<i>Бугріменко Р.М., Смірнова П.В.,</i>	ФОРМУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРВАГ ПІДПРИЄМСТВА	53
<i>Бугріменко Р.М., Смірнова П.В.</i>	ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	55
<i>Бутенко О. П., Бондаренко Ю. С.</i>	СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	57
<i>Бутенко В.М.</i>	СТРУКТУРА СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ БІОЕКОНОМІКИ	60
<i>Галасюк С. С.</i>	СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ	62
<i>Гелеверя Є.М.</i>	МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО ТА МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ФАКТОРАМИ ВИРОБНИЦТВА У ЖИТЛОВО- БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ	65
<i>Глухова С.В.</i>	СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ ДИНАМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ В ОЦІНЮВАННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	67
<i>Гречко Н.В., Двухглазов О.Д.</i>	РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	69
<i>Гречко Н.В., Шевченко Н.Г.</i>	КОМПЛЕКСНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	72
<i>Гришина Л.О., Камінська Т.П.</i>	ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ	74
<i>Гришина Н.В.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	78
<i>Грінченко Р.В.</i>	СИСТЕМА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ УЧАСНИКІВ РИНКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	80
<i>Громов А.А.</i>	К ВОПРОСУ О РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАХОВОЙ МЕДИЦИНЕ	82
<i>Гусаковська Т.О., Рибалко-Рак Л.А.</i>	ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	84
<i>Догадайло Я.В., Калина Н.А.</i>	СУТНІСТЬ КОНТРОЛІНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	87
<i>Догадайло Я.В., Кліменко К.К.</i>	ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ	91

ПІДПРИЄМСТВА

<i>Дядюк М.А.</i> ПРОАКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	92
<i>Євсєєва О.О.</i> МІСЦЕ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ, ГАРАНТІЙ, НОРМ І НОРМАТИВІВ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ	94
<i>Жадан Т.А., Яценко С.О.</i> ЗАГАЛЬНОНАУКОВІ ТА СПЕЦИФІЧНІ МЕТОДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	98
<i>Жувагіна І.О., Філіпішина Л.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	101
<i>Забродська Г.І., Забродська Л.Д.</i> ОСНОВИ СУТНІСНОГО ПОНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	103
<i>Ивашко Д.Н. (Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Приходько Д.А.)</i> АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ И ЗНАЧИМОСТИ БРЕНДИНГА	106
<i>Калініченко Л.Л., Сидорова Ю.Р.</i> ІЄРАРХІЯ КАТЕГОРІЙ ВИТРАТ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	108
<i>Кірдіна О.Г.</i> АКТУАЛЬНІСТЬ ПОДАТКОВОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	110
<i>Кобець М.М., Кобець Ю.М., Дядюн Т.В., Алієва Є.С.</i> ОЦІНКА ВПЛИВУ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ В УПРАВЛІННІ АПТЕЧНОЮ ОРГАНІЗАЦІЄЮ СПОЖИВАЧАМИ	113
<i>Ковальов Є.В.</i> ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	114
<i>Ковтуненко Ю.В., Білоус Ю.С.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ТОВАРІВ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ	116
<i>Колєсніченко А.С.</i> ФІЛОСОФСЬКО-АНАЛІТИЧНИЙ ПОГЛЯД НА КАТЕГОРІЮ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В КОНТЕКСТІ ПОБУДОВИ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ УСТАНОВ БЮДЖЕТНОЇ ТА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ	119
<i>Кравченко Л.Н., Шевченко М.В.</i> САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК РАЗВИВАЮЩИЙСЯ СЕГМЕНТ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА	121
<i>Кравченко М.О.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОЙ ТЕОРИИ	124
<i>Красномовець В.А.</i> ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ	127
<i>Краснояржуська К.Ш., Новожилова М. В.</i> ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ЗАСОБИ ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ СТАНУ РІВНОВАГИ КОНКУРЕНТНИХ РИНКІВ	130
<i>Криворучко О.М., Бідило І.В.</i> ВИДИ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	132
<i>Кузьменко Л.В.</i> СУЧАСНА РОЛЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ВІДТВОРЕННІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	135
<i>Кузьминчук Н. В.</i> ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	138

НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ: АНТРОПОЦЕНТРИЧНИЙ ПІДХІД	
<i>Кучер С.Ф., Шарик А. С.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПРИМОРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	141
<i>Кучумова І.Ю., Коновалова К. Г.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	144
<i>Ларка М.І., Сінческул І.Л.</i> ТЕПЛОЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	146
<i>Ларка М.І., Сударкіна С.П., Феррара А.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РІВНОВАГОВОГО АНАЛІЗУ ТА АНАЛІЗУ СПІВВІДНОШЕННЯ «ВИТРАТИ – ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА – ПРИБУТОК» В БАГАТОНОМЕНКЛАТУРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ	147
<i>Лепейко Т.І., Божко К.О.</i> ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	150
<i>Литовченко О.Ю.</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	152
<i>Лозова О.В., Сеїдов Р.С.</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	154
<i>Луценко Н.О. (Науковий керівник: канд. екон. наук, доц. Пакуліна А.А.)</i> ДЕТІНІЗАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ	157
<i>Маковоз О.С., Передерій Т.С.</i> АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ОБІЗНАНОСТІ ТА БЕЗПЕКИ ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ	158
<i>Маковоз О.С., Спорши Є.Ю.</i> ОСНОВНІ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	161
<i>Маковоз О.С., Субботенко О.С.</i> ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	163
<i>Матвеев С.П.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОСИСТЕМНОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ	166
<i>Машишина Т.В.</i> ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПРОЕКТНИХ РОБІТ	168
<i>Мігай Н.Б.</i> ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ	170
<i>Мінакова С.М., Мінаков В.М.</i> РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ МОРСЬКОГО ПОРТОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	172
<i>Можайкіна Н.В.</i> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	175
<i>Назаренко І.Л.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ BSC (BALANCED SCORECARD) НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ	177
<i>Нейман В.Ю., Опікунова Н.В.</i> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ	180
<i>Овчаренко О.М.</i> СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА УПРАВЛІННЯ	181

КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
<i>Орлик О.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	185
<i>Островський І.А.</i> ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТАРИФОУТВОРЕННЯ У ЖКГ	188
<i>Пакуліна А.А., Андріянова О.А., Пакуліна Г.С.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	190
<i>Пакуліна А.А., Гніденко А.В., Пакуліна Г.С.</i> ПЛАНУВАННЯ ЯК НАЙВАЖЛИВІША ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	192
<i>Пакуліна А.А., Артеменко К.В., Пакуліна Г.С.</i> РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА І СТРУКТУРНА ПЕРЕБУДОВА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	195
<i>Пакуліна А.А., Оразсохатов Ю., Пакуліна А.С.</i> СТРАТЕГІЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	199
<i>Пакуліна А.А., Сазонова Е.В., Пакуліна Г.С.</i> СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ	202
<i>Пакуліна А.А.</i> ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ І ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ	205
<i>Писаревський М.І.</i> ПРАКТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	208
<i>Пічугіна Т.С., Забродська Л.Д.</i> НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»	211
<i>Полінкевич О.М.</i> МЕТОДИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	215
<i>Польова В.В., Варава В.Ю.</i> НЕОБХІДНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	217
<i>Польова В. В., Юхно В.О.</i> ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	219
<i>Приходько Д.А.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТА	221
<i>Сидоренко Ю.В., Сечина А.С.</i> ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ	222
<i>Смачило В.В., Сидорова Ю.Р.</i> ВИЗНАЧЕННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	225
<i>Смачило В.В., Баляба В.О.</i> МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	227
<i>Смачило В.В.</i> АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ	229

Соколенко А.С. ЕФЕКТИВНІСТЬ В ЛАНЦЮГОВОМУ ПОСДНАННІ «ЛЮДИНА – ЗДОРОВ'Я – ПРАЦЯ – ЕКОНОМІКА – РЕЗУЛЬТАТ»	232
Солошенко О.М. РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХАРКІВЩИНИ В КІНЦІ ХІХ СТОЛІТТЯ: ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА	235
Стадник В.В., Гаджук М.О. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ НАРОЩУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ	238
Терованесова О. Ю. РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНІСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	241
Титаренко Ю.С. РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ «АГРАРНИЙ РИНОК» В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	243
Ткач В. (Науковий керівник: Топоркова Г.М.) ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	246
Ткачев М.М., Перерва П.Г., Майстро Д.С. КОНТРОЛІНГ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ТА ВИТРАТНА ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	249
Токмакова І.В. ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПАСАЖИРСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	252
Толстова А.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	253
Тройнікова О.М., Кисіль С.В. ОСОБЛИВОСТІ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОСЛУГ	255
Уткіна Ю.М. ІННОВАЦІЙНО-ЛОГІСТИЧНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	257
Федорова В.О., Кобзарєва А.Ю. ОБГРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ НОМІНАЛЬНУ ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ ШТАТНИХ ПРАЦІВНИКІВ	259
Федотова Ю.В. ТЕРИТОРІАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЯК ПРИЧИНИ СТРИМУВАННЯ ПРОЦЕСІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	261
Халіна В.Ю., Луценко Н.О. КОНЦЕПТУАЛЬНО-СЕМАНТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «АДАПТАЦІЯ» ТА «АДАПТИВНИЙ РОЗВИТОК»	263
Халіна В.Ю., Гараджаєв Д. КОНЦЕПЦІЯ УСТОЙЧИВОГО РОЗВИТКУ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА	267
Халіна В.Ю., Кривко В.В. ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НА РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	269
Халіна В.Ю., Мухадов Д. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІОННОЇ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТІ СТРОИТЕЛЬНОЇ ОТРАСЛІ УКРАЇНИ	270
Халіна В.Ю., Романова А.С. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ПРИБУТОК»	272
Халіна В.Ю. СЕСТЕЙНОВИЙ РОЗВИТОК ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ	274

МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
<i>Цыпкин Ю.А.</i> УСИЛЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	277
<i>Чайка Т. А.</i> ВПЛИВ АГРОХОЛДИНГІВ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	280
<i>Чердиченко А. (Науковий керівник: Топоркова Г.М.)</i> РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	283
<i>Черчик А.О.</i> ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	285
<i>Шаповалова О.О.</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА АВТОСЕРВІСУ	288
<i>Шевченко І.Ю.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ	289
<i>Штонда О., Павлик А. (Науковий керівник: Зерній О.В.)</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ	291
<i>Якименко-Терещенко Н.В., Подгур О. Г.</i> СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	293
<i>Якименко-Терещенко Н.В.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ЗАСАДАХ	295
<i>Янченко Н.В., Луценко Н.О.</i> ДЕРЖАВНА МОНОПОЛІЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ "ЗА" І "ПРОТИ"	297
<i>Янченко Н.В., Багрич К.О.</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ	299
<i>Янченко Н.В., Андріянова О.А.</i> СУЧАСНИЙ СТАН БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	301
<i>Янченко Н.В., Безрук С. О.</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	302
<i>Янченко Н.В., Белоглазова К.В.</i> МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	304
<i>Янченко Н.В., Дорошенко В.О.</i> ФАКТОР ЧАСУ У БУДІВНИЦТВІ	306
<i>Янченко Н.В., Савченко Є.М.</i> ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ І ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	307
<i>Янченко Н.В., Сазонова Э.В.</i> РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В КРИЗИС	310
<i>Янченко Н.В., Скрипка І.А.</i> ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	311
<i>Янченко Н.В., Чабанова В.О.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	313
<i>Яцюк О.С.</i> ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗМІРУ ПІДПРИЄМСТВА	314

**Матеріали ІХ Міжнародної
науково-практичної конференції
„Регіональна, галузева та суб'єктна економіка України
на шляху до євроінтеграції”**

Частина 2

Макетування: В.В. Благой

Матеріали опубліковані в авторській редакції.

Формат 60 x 90/16
Підписано до друку
Друк цифровий.
Тираж 400 прим.

Облік.-вид. арк. 15,0
Умовн. друк. арк. 15,5

Папір офсетний.
Зам. №4583

Видавець ХНУБА, 61002, Харків, вул. Сумська, 40
Надруковано в поліграфцентрі «Влавке»
м. Харків, вул. Жон Мироносиць (Раднаркомівська), 10, оф.
тел. +38 (057) 714-06-74, +38 (050) 976-32-87
copy@vlavke.com.ua, <http://vlavke.com.ua>
