МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: теорія і практика

**Збірник матеріалів
V Міжнародної науково-практичної
конференції**

10 жовтня 2014 року

Economy of enterprise: theory and experience

1906 КНЕУ
КИЇВ 2014

УДК 658.11
ББК 65.291я43
Е 45

Е 45 **Економіка** підприємства: теорія і практика : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. ; 10 жовт. 2014 р. — К. : КНЕУ, 2014. — 377, [7] с.
ISBN 978-966-483-930-0

Конференція спрямована на обговорення вченими і практиками результатів наукових досліджень і розвитку функціонування підприємств у контексті формування знань з новітньої економіки і розвитку інтеграційних процесів.

The conference is aimed at discussing the results of scientists" research and experience of enterprise functioning by scientists and workers in the sense of providing knowledge in modern economics and integration processes development.

УДК 658.11
ББК 65.291я43

Редакційна колегія

Г. О. Швиданенко, канд. екон. наук, проф. (відп. за вип.); **О. С. Федонін**, канд. екон. наук, проф.; **О. І. Олексюк**, докт. екон. наук, проф.; **В. П. Кукоба**, докт. екон. наук, проф.; **І. М. Рєпіна**, докт. екон. наук, проф.; **І. А. Павленко**, докт. екон. наук, проф.

Автори опублікованих матеріалів є відповідальними за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, галузевої термінології, імен власних та інших відомостей.

ISBN 978-966-483-930-0
© КНЕУ, 2014

ЗМІСТ

Секція № 1
ТЕОРІЇ ТА МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ

Баюра Д. О. Нові виклики та загрози сталому розвитку системи корпоративного управління в Україні 17
Гаращенко Н. М. Проблеми оцінки ефективності інвестиційних проектів методом реальних опціонів 20
Геша Саид, Надема Алиф Управление качеством в университете 24
Дрига С. Г. Шлях України до ЄС: подолання межі делімітації цінностей двох економічних систем. 26
Євдокимова Н. М. Мікроекономічний аналіз потенціалу прибутковості малого підприємства 30
Морозюк Н. В. Принципи діяльності аграрних суб'єктів господарювання у самодостатніх сільських громадах 32
Оберемчук В. Ф., Плющ О. Б., Езерская Ю. О. Имитационное исследование модели бизнес-процессов IT-подразделения предприятия, как способ повышения эффективности стратегии брендинга 36
Рєпіна І. М. Окто-критеріальна система оцінювання моделей управління активами підприємств 38
Соскін О. І. Модель розвитку економіки та бізнес-середовища: логіка змін в умовах євроінтеграції 43
Цапенко В. Ю. Економічна поведінка підприємств:сутність та особливості формування 48
Шевчук Л. М. Дослідження етапів управління техніко-технологічним оновленням підприємств. 50
Щербина О. В. Система управління та бізнес-модель: суть та взаємозв'язок. 53

Секція № 2
ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

Будяєв М. О. Інноваційна діяльність як спосіб підвищення інвестиційної привабливості підприємства. 57
Верба В. А. Передумови успішної взаємодії агентів створення і впровадження управлінських інновацій на підприємстві. 60
Власова І. В. Венчурне фінансування 64
Довбенко В. І. Потенціал інноваційного розвитку вітчизняних підприємств 66
Карпенко А. В. Розвиток інноваційного підприємництва 69

Кужель В. М. Перспективи впровадження енергозбереження на вітчизняних підприємствах 72
Норіцина Н. І. Бізнес-моделі інноваційного підприємництва 75
Павленко І. А., Лаврененко В. В., Петренко Л. А. Інноваційне підприємництво: підходи до вивчення феномена. 79
Смирнов Є. В. Проактивна складова інноваційного розвитку підприємства в умовах інформаційної економіки 83
Яковлєв А. І. Визначення найбільш ефективних сфер впровадження інновацій 86

Секція № 3
БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Батенко Л. П. Організаційні аспекти забезпечення результативності бізнес-процесів підприємства 90
Бєлова А. І. Реструктуризація виробничо-економічних систем . . . 92
Гонтарева І. В. Функціональні межі підприємства 96
Горбунова А. І. Особливості медичного андеррайтингу при страхуванні здоров'я 99
Дідик П. М. Матричний метод визначення ефективності бізнес процесів 103
Дерев'янко О. Г. Антикрихкість репутації підприємства 105
Довбня С. Б. Ключові показники ефективності як інструментарій оцінювання результативності діяльності підприємства (реалізації стратегії) 109
Махова Г. В., Дяченко М. І. Управлінські інновації на вітчизняних підприємствах: стан та перспективи 113
Іскра В. В. Показники впливу на ефективність використання українських агрохолдингів 116
Казачков І. О. Переваги та недоліки аутсорсингу. 120
Кизенко О. О. Метаморфози системи контролю витрат на підприємстві 123
Клименко С. М. Базовий інструментарій оцінювання результативності розвитку сучасних підприємств 126
Ковальова О. В., Ульянченко Н. В. Концептуальні основи складання і подання фінансової звітності згідно міжнародних стандартів 130
Котельникова Ю. М. Кадрове забезпечення як чинник підвищення результативності діяльності підприємства 133
Криворучкіна О. В. Ресурсне забезпечення продуктивності підприємства 136
Кукоба В. П. Особливості оцінювання організаційно-технічного рівня сучасного підприємства 139
Люшенко О. І. Детермінанти економічної стійкості підприємства 142

Обнявко О. В., Сабадирьова А. Л. Совершенствование внутреннего экономического механизма и модернизация потенциала предприятия 145
Олієвська М. Г. Інноваційні механізми фінансового забезпечення відтворення людського капіталу 147
Степаненко Т. О. Методичні аспекти оцінювання ефективності управління матеріальними ресурсами підприємства 149
Ткаченко А. М. Економічна діагностика — початковий етап прогнозу 153
Чухраєва Н. М. Ефективність інноваційного розвитку національних харчових підприємств 156
Швидка О. П. Інструментарій стратегічного контролінгу на підприємстві 159
Шевчук Н. В. Фундаментальна вартість як критерій ефективності управління підприємством 162
Шеикха Ниссрат Сабир Хошнав Влияние бухгалтерской информации на процесс принятия решений 165
Шергіна Л. А. Спектр міжнародних моделей корпоративної соціальної відповідальності 167
Шиян Д. В. Окремі проблеми ефективності витрат в сільськогосподарських підприємствах при виробництві зернових культур 171
Баранник З. П., Пєтухова О. А. Гендерні аспекти ринку праці. . . . 175

Секція № 4
ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ

Бакалова Н. Л. Сучасний розвиток підприємств молокопереробної підгалузі 179
Бойко Т. Л. Оцінювання інтелектуального потенціалу телекомунікаційних підприємств 182
Бойченко К. С. Трансформація розвитку підприємства в умовах системних кризових явищ 186
Васильєва О. О. Сучасні резерви продуктивності праці сільськогосподарських підприємств 189
Васильков В. Г. Технологічний розвиток підприємства: сучасні напрями та тенденції 193
Галушко О. С. Бережливе виробництво: підвищення ефективності діяльності підприємства 196
Гаприндашвілі Б. В. Суть та економічні передумови кредитування проектів з енергозбереження промислових підприємств за участю міжнародних фінансовфих організацій 199
Гарбуз С. В. Управління техніко-технологічним розвитком підприємств 201
Голіонко Н. Г. Організація переходу підприємства до електронного бізнесу 205

Гребешков О. М. Стратегічна адаптація підприємства: практичні аспекти 207
Гребешкова О. М. Емпірична характеристика реляційного простору українського бізнесу. 209
Григор'єва Л. В. Особливості конкуренції у Інтернет-маркетингу 213
Гусєва І. Ю. Використання інтелектуальних ресурсів у процесі.... 216
Давидова К. В. Особливості функціонування цукрових заводів України та перспективи їх розвитку. 219
Долгова Л. І. Розвиток соціального капіталу підприємства 223
Єрмоленко Є. О. Вплив особливостей виробництва космічної продукції на конкурентоспроможність підприємства ракетно-космічної галузі України 226
Загурський О. М. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в аграрному секторі України 229
Земцова К. А. Визначення факторів впливу на стійкість функціонування промислових підприємств 232
Касперович Ю. В. Детермінізм переплат податків в Україні 236
Ковшун Н. Е. Вдосконалення оцінки інвестиційної привабливості проетків 238
Колот В. М. Оцінка ефективності підприємництва 241
Кондратюк С. Я., Дзюбенко Л. М. Парадигма бюджетної ємності . . . 243
Кукоба О. В. Триспрямованість реорганізаційних процесів на підприємстві 247
Кучеренко О. В. Оцінка виробництва соняшникової олії в Україні 250
Литвиненко Т. М. Формування потенціалу підприємств на основі сучасних технологічних укладів 254
Ліщинська В. В. Глокальна стратегія конкуренції. 258
Ляшенко О. М. Убезпечення розвитку підприємств як імператив сучасного світу 261
Мазур В. С. Управління конкурентоспроможністю підприємства в сфері індустрії гостинності 264
Марченко М. М. Механізми визначення ключових факторів успіху м'ясопереробних підприємств України 267
Мельник О. В. Розробка стратегії підприємства на основі системи управління нематеріальними активами. 271
Михайленко О. Ф. Нові інституційні транскордонні альянси: європейський досвід і можливості для українських підприємств 273
Оберемчук В. Ф. Забезпечення конкурентоспроможності українських брендів в умовах євроінтеграції 247
Поздняков Д. О. Экономика знаний — основа создания космических технологий в системе международной интеграции 280
Позняк С. В. Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як основний фактор їх потенціалу на ринку. 283

Полякова Н. С. Підвищення ефективності функціонування підприємств ЖКГ 287
Проскурня М. Г. Управління розвитком підприємств інформаційних послуг 290
Прохорова О. В. Характеристика формальних елементів організаційної культури підприємств України. 293
Прутська Т. Ю. Проблеми розвитку малого підприємництва в аграрній сфері. 296
Рикуніч А. Ю. Шляхи реструктуризації інфраструктури машинобудівного підприємства 299
Сабадирьова А. Л. Програма розвитку потенціалу підприємства неоекономіки 302
Сагайдак М. П. Формування бренд-стратегії підприємства сфери послуг на основі моделі компетенцій контактного персоналу . . . 305
Салавеліс Д. Є. Конкурентний бенчмаркінг потенціалу промислового підприємства. 308
Свинчук А. А. Проблеми розвитку соціальних підприємств в Україні 311
Тищенко О. О. Оцінювання клієнтського капіталу підприємства 313
Тонюк М. О. Інвестиційне забезпечення розвитку підприємств аграрного сектору економіки 317
Тредіт В. Є. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. 320
Швиданенко Г. О. Інтелектуально-інтеграційна платформа розвитку підприємств 323
Швиданенко О. А., Савченко І. А. Сучасний інструментарій системи регулювання конкурентних відносин суб’єктів глобального ринку 327
Шевченко С. Ю. Концептуальний підхід до управління розвитком підприємства на основі інновацій 331
Ямненко Г. Є., Супіна Н. Концепція збалансованих показників ведення бізнесу в системі управління розвитком підприємства. 335

Секція № 5
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Балджи М. Д. Антикризова діяльність та перспективи розвитку ДП «Іллічівський Морський Торговельний Порт». 338
Брановицький В. В. Контроль і конфліктність як засіб привласнення ренти. 342
Вітлінський В. В., Скіцько В. І. Інформаційні ризики сучасних підприємств: моделювання та управління 346

Гирдзияускас С., Дряунис К. С. Фундаментальные предпосылки бескризисного развития 349
Дмитренко А. І. Ліквідація підприємства як базовий інструмент антикризового менеджменту 353
Ковтун В. П. Систематизація ризикоутворюючих факторів репутаційних ризиків 356
Кузьменко О. М. Економічна безпека як вирішальна умова розвитку підприємства. 360
Кузьомко В. М. Діяльнісний підхід у теорії економічної безпеки бізнесу 362
Литюга Ю. В. Ризик-менеджмент як інтегрована система управління підприємством 366
Пожуєва Т. О. Роль і місце економічної безпеки в системі управління 369
Поліщук Є. А. Ризики інвестиційної діяльності небанківських фінансових установ 371
Терентьєва О. В. Функціональне спрямування складових забезпечення антикризової діяльності 374

ПЕРЕДМОВА

Перехід до інформаційного суспільства супроводжується трансфером інформації, знань і вмінь, які забезпечують економічний розвиток держави. Освіта, виступаючи генератором і розповсюджувачем знань, стає одним із головних чинників становлення нової економіки. Досвід розвинутих країн переконує, що вища освіта і наука, як спеціалізовані галузі діяльності, без інтеграції та тісної взаємодії між собою і реальним сектором економіки втрачають дієздатність і стають менш конкурентоспроможними. З урахуванням того, що у вищих навчальних закладах зосереджено понад 54 % докторів і кандидатів наук країни, а безпосередньо у науковій сфері — лише 28 %, активізація науково-дослідницької роботи у вищій школі є досить перспективним напрямом. Саме тому ми вважаємо, що викладач вищого навчального закладу повинен бути науковцем, щоб черпати нову та важливу інформацію, призначену як для студентської аудиторії, так і для реального бізнесу, з результатів власних наукових і практичних досліджень. Усе це відкриває широке поле для наукових дискусій і розробки нових теоретичних положень і практичних рекомендацій.

Усвідомлюючи важливість і актуальність окреслених завдань, кафедра економіки підприємств ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана» обговорює дані питання як першочергові на V «Міжнародній науково-практичній конференції «Економіка підприємства: теорія і практика».

Мета конференції: обговорення вченими і практиками результатів наукових досліджень і досвіду функціонування підприємств у контексті перспективних ринкових реформ в Україні.

Робота конференції організована за п’ятьма науковими секціями.

Секція № 1. **«Теорії та моделі підприємств»**

- ✓ еволюція теорій підприємства;
- ✓ особливості функціонування підприємств за ринкових умов;

✓ теорія активації економічних ресурсів і соціально-відповідальне управління активами підприємства;

✓ концепція контролінгу в управлінні підприємством;

✓ концепція управління вартістю та її мультиплікація в оцінюванні вартості потенціалу підприємства;

✓ форми та рівні економічних відносин між підприємствами різних форм власності;

✓ методи та моделі функціонування підприємств.

Секція № 2. **«Інноваційне підприємництво»**

✓ інноваційне підприємництво та інноваційний потенціал підприємства;

✓ дослідження тенденцій становлення та розвитку інноваційного бізнесу в Україні;

✓ сучасні методи та моделі управління інноваційною діяльністю підприємства;

✓ методи та моделі комерціалізації технологій на підприємствах України;

✓ формування та забезпечення ефективної діяльності українських старт-апів (венчурних підприємств);

✓ напрями підвищення ефективності функціонування українських технопарків і бізнес-інкубаторів.

Секція № 3. **«Бізнес-процеси та результативність діяльності підприємств»**

✓ процесна теорія підприємств, бізнес-інжиніринг і виробнича логістика;

✓ домінуючі бізнес-моделі сучасних підприємств;

✓ економічне моделювання та стандартизація бізнес-процесів;

✓ бюджетування та інвестиційне проектування;

✓ управління капіталом підприємства;

✓ бренд-менеджмент;

✓ торетико-методичні аспекти реінжинірингу бізнес-процесів;

✓ стратегічні наміри підприємства: технологія розробки та реалізації;

✓ стратегічні ресурси як основа формування компетенцій підприємства;

✓ економіко-екологічне управління енергозбереженням на підприємстві.

Секція № 4. **«Потенціал і розвиток підприємств»**

✓ еволюція наукових теорій управління розвитком суб’єктів господарювання;

✓ генезис економічної категорії «потенціал підприємства» та особливості його формування й функціонування;

✓ сучасний моніторинг рівня конкурентоспроможності потенціалу вітчизняних підприємств;

✓ ринкова капіталізація та результативність використання потенціалу підприємства;

✓ діагностика ефективності розвитку підприємства;

✓ методичний інструментарій розробки стратегії розвитку вітчизняних підприємств.

Секція № 5. **«Ризик-менеджмент та антикризова діяльність підприємств»**

✓ трансформація сутності та забезпечення управління економічною безпекою в діяльності сучасних підприємств;

✓ формування системи «ризик-менеджменту» підприємств;

✓ місце антикризового управління у загальній системі управління підприємством;

✓ основні методи та способи подолання конфліктів у кризових ситуаціях на підприємстві.

Науково-практична конференція є вагомою подією освітянського життя України. Кафедра економіки підприємств — одна із найдавніших в університеті і має свої наукові та педагогічні традиції. Вона є структурним підрозділом університету з самого початку його заснування. Протягом останніх років пройшла еволюційний шлях становлення, розвитку, трансформації та успішного функціонування. У 1952 році одержала назву «Кафедра економіки промисловості», пізніше її було перейменовано у «Кафедру економіки та управління виробництвом»; сучасна назва — «Кафедра економіки підприємств». З 1954 до 1968 року кафедру очолював професор Д.В. Гак. З вересня 1968 до 1992 року на чолі кафедри був доктор економічних наук, академік, професор, Заслужений працівник народної освіти України С. Ф. Покропивний. В 2014 році виповнилося двадцять років як керівництво підрозділом здійснює професор, заслужений діяч народної освіти України Г. О. Швиданенко.

У нинішньому складі кафедра має високий науково-педагогічний потенціал. Уже тривалий час на кафедрі виокремлено і функціонують дев’ять загальнонаукових напрямів дослідження, а саме:

«Науково-методичні засади забезпечення інноваційної моделі розвитку підприємств»;

«Теоретико-методичні та прикладні аспекти управління потенціалом та розвитком підприємств»;

«Результативність підприємницької діяльності, шляхи та методи її підвищення»;

«Техніко-технологічне та організаційне забезпечення діяльності підприємств»;

«Методичні засади оцінювання та забезпечення конкурентоспроможності підприємства та системи управління господарськими ризиками»;

«Формування та діагностика бізнес-моделі підприємства»;

«Концептуальні та прикладні аспекти процесного управління підприємством»;

«Економічна безпека та антикризова діяльність підприємств»;

«Теоретико-прикладні аспекти капіталоутворення на підприємстві».

Кафедра економіки підприємств висловлює глибоку подяку керівництву університету та факультету за допомогу в організації конференції, а також усім науковцям, викладачам і практикам, які взяли активну участь у проведенні конференції і прирощенні інтелектуального капіталу, і сподіваємось на майбутню конструктивну співпрацю.

INTRODUCTION

The transition to an information society is accompanied by a transfer of information, knowledge and skills that ensure economic development of the country. Education, the main generator and disseminator of knowledge is one of the key factors of the new economy. The experience of developed countries shows that higher education and research as a specialized field of activities lose capacity and become less competitive without integration and close cooperation between them and the real economy. Given that higher education institutions are more than 54 % of doctors and candidates of sciences of the country, and directly in the field of science — only 28%, activation of research in higher education is a very promising direction. That is why we believe that the teacher of higher education institution should be a scientist to draw a new and important information intended for student audiences and for the real business, of the results of our research and experimentation. All this opens a wide field for scientific discussions and the development of new theoretical concepts and practical recommendations.

Realizing the importance and relevance of these objectives, department of enterprise's economics of SHEE « Vadym Hetman Kiev National Economic University» discusses these issues as a priority for V «International scientific conference «Enterprise's economics: theory and practice.»

The purpose of the conference is the discussion by scientists and practitioners of research results and experience of the functioning of enterprises in the context of the prospective market reforms in Ukraine.

The conference is organized into five scientific sections.

Section № 1. «**Theories and models of enterprises»:**

- evolution of enterprise's theories;
- features of the functioning of enterprises in market economy;

- theory of activation of economic resources and socially-oriented management of enterprise's assets;
- controlling concept in enterprise management;
- value management concept and its multiplication in evaluating of enterprise's potential;
- forms and levels of economic relations between enterprises of different types of ownership;
- methods and models of enterprise performance.

Section №2. «Innovative Entrepreneurship»

- innovative entrepreneurship and innovation potential of enterprises;
- research trends in the formation and development of innovative business in Ukraine;
- methods and models of innovation management company;
- methods and models for technology commercialization in the Ukraine;
- formation and ensuring of Ukrainian start-ups (venture capital firms);
- ways to increase the efficiency of Ukrainian technology parks and business incubators.

Section № 3. «Business processes and productivity of the enterprise»:

- process theory of enterprises, business engineering and production logistics;
- dominant business model for modern enterprises;
- economic modeling and standardization of business processes;
- budgeting and investment planning;
- company's capital management;
- brand management;
- theoretical and methodological aspects of business process reengineering.
- strategic intentions of the enterprise: technological development and implementation;
- strategic resources as a basis for forming competence of enterprise;
- economic and environmental power management in the enterprise.

Section № 4. «The potential and the development of enterprises»:

- evolution of scientific theories of management of development ofentities;
- genesis of economic category «potential enterprise» and especially its formation and functioning;

- current monitoring of potential competitiveness of domestic enterprises;
- market capitalization and use of the potential impact of enterprise;
- diagnostic efficiency of enterprise;
- methodological tools for developing the strategy of domestic enterprises.

Section №5. «Risk Management and the anti-crisis activities of enterprises»:

- transformation of nature and ensuring of economic security in the management of modern enterprises;
- formation of «risk management» system for companies;
- place of crisis management in the overall system management;
- basic techniques and methods of conflict resolution in a crisis at the enterprise.

Scientific conference is a major event in educational life of Ukraine. The department of enterprises' economics — one of the oldest in the university and has its scientific and pedagogical traditions. It is a unit of the university from the beginning of its foundation. Over the past nearly 50 years was its' evolutionary path of formation, development, transformation and successful functioning. In 1952 it was named «Department of industrial economics», later it was renamed — «Department of economics and production management», the modern name is «Department of enterprises' economy.» From 1954 to 1968, the department was headed by Professor D. Hook. From September 1968 to 1992 the department was headed by Doctor of Economic Sciences, Academician, professor, Honored worker of education of Ukraine, S.F. Pokropyvnyy. In 2014 it is 20 years since the Honored worker of education of Ukraine G.O. Shvydanenko manages the department.

The current staff of the department has a high scientific and pedagogical potential. For a long time the department singles out and manages nine general areas of scientific research:

«Scientific and methodological foundations of an innovative model of enterprises' development»

«Theoretical, methodological and applied aspects of enterprises' potential management and development»

«Effectiveness of the company, ways and methods of its' improvement»

«Technical-technological and organizational support of enterprises' development»

«Methodological principles of assessment and ensuring of the enterprises' competitiveness and risk management system»

«Formation and diagnostics of the enterprise's business-model»

«Conceptual and applied aspects of enterprise's management»

«Economic security and crisis management activities of enterprises»

«Theoretical and practical aspects of in the enterprise's capital»

Department of enterprises' economics expresses deep gratitude to the leadership of the university and faculty for their help in organizing the conference and also to all researchers, lectures and practitioners who have actively participated in the conference and increasing of intellectual capital, and look forward to future constructive cooperation.

Секція № 1
ТЕОРІЇ ТА МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 65.011 (477)

Баюра Д. О.,
д-р екон. наук,
доцент, професор кафедри економіки підприємства,
Київський національний університет мені Тараса Шевченка, Україна

e-mail: Bayura_d@ukr.net

Baiura Dmytro,
doctor of economic sciences,
professor department of business economics Taras Shevchenko National University of Kyiv,Ukraine

НОВІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ СТАЛОМУ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Обгрунтовано необхідність трансформації сучасної вітчизняної «олігархічної» корпоративної моделі України у соціально-відповідальну ринкову корпоративну модель. Без змін існуючих механізмів корпоративного управління великих інтегрованих корпоративних структур в Україні з участю дрібних акціонерів та заінтересованих осіб, переважна більшість вітчизняних ФПГ та інших інтегрованих корпоративних структур у подальшому не зможуть організувати ефективний економічний простір для реалізації власного позитивного потенціалу.

Ключові слова: корпоративне управління, олігархічна корпоративна модель, корпоративна соціальна відповідальність.

NEW CHALLENGES AND THREATS TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CORPORATE GOVERNANCE IN UKRAINE

Summary. The need for transformation of modern domestic oligarchic corporate model in Ukraine socially responsible corporate market model. Without transformation of existing corporate governance mechanisms for the development of large integrated corporate structures in Ukraine with the participation of minority shareholders and a large number of stakeholders, the vast majority of domestic financial-industrial groups and other integrated corporate structures Ukraine can not continue to organize effective economic space to realize their positive potential.

Key words: corporate governance, corporate oligarchic model, corporate social responsibility.

Масова «олігархізація» корпоративного сектора України, які відбулася в силу як об'єктивних приватизаційних процесів, так і суб'єктивних чинників не сприяла формуванню в Україні класичних ринкових соціально відповідальних моделей корпоративного

управління. Негативні риси діючої моделі корпоративного управління особливо проявляються у нинішній складний час для Україні. Найпотужніші інтегровані корпоративні структури та ФПГ повністю проникли і контролюють стратегічні та інфраструктурні підприємства та галузі. Саме від власників даних утворень залежить пожвавлення, або ж призупинення інвестиційних процесів, зайнятість населення, рівень заробітної плати та розвиток територіальних громад. Потужні ФПГ та інтегровані корпоративні структури прямо або опосередковано продовжують впливати на політичні процеси.

В останні роки, потужним ФПГ України та іншим інтегрованим структурам удалося сформувати власну «корпоративну аудиторію», що дає їм змогу реалізовувати корпоративні цілі, які, як показують дослідження, не задовольняють потреб держави, міноритарних акціонерів і працівників підприємств-учасників групи, або інтегрованої структури. Вітчизняні акціонерні товариства не використовують послідовну дивідендну політику. Як правило, формують ефективну дивідендну політику, яка враховує права міноритарних акціонерів, лише акціонерні компанії із значною часткою акцій, які обертаються на зарубіжних фондових біржах (значний рівень free-float). Поняття «корпоративної аудиторії»досить системно досліджено з позицій формування корпоративної репутації у роботі Г. Даулінга [1, с. 34—39]. До того ж, виходячи із положень теорії заінтересованих осіб групи, впливу можна умовно класифікувати і виявити їх роль у розвитку корпоративного управління, зокрема:

1) нормативні групи (уряд, акціонери, наглядові ради, професійні асоціації та інші). В умовах концентрації та первинного накопичення акціонерного капіталу в Україні вплив на більшість великих корпоративних підприємств обмежується вузьким колом осіб. Це призводить також до надзвичайно низького рівня транспарентності системи корпоративного управління;

2) функціональні групи (працівники, профспілки, постачальники та інші). Роль профспілок у системі корпоративного управління в Україні практично зведена до формальної участі на рівні не підприємств, а окремих конфедерацій, організацій. Захист прав працівників підприємства у процесі прийняття управлінських рішень залежить від волі найманих менеджерів і власників — мажоритарних акціонерів;

3) дифузні групи (засоби масової інформації, місцеві територіальні громади, групи за особливими інтересами). Засоби масової інформації впливають лише в період кризи та загострення корпоративних конфліктів, рейдерства;

4) групи споживачів.

Виходячи із структури акціонерного капіталу, особливостей впливу заінтересованих осіб на прийняття управлінських рішень досить часто виникають конфлікти інтересів, які загострюються в умовах відсутності такої ефективної форми корпоративного контролю як ринок цінних паперів.

У найближчі п'ять років Україні необхідно забезпити ефективну євроінтеграцію вітчизняної системи корпоративного управління та корпоративних відносин. Це потребує вирішення додаткових проблем. Зокрема, підвищення інтересу зарубіжних інвесторів, як портфельних, стратегічних, так і інституціональних, до цінних паперів вітчизняних емітентів. В основу цього слід покласти розвиток та адаптацію усіх елементів корпоративного управління до практики функціонування провідних успішних європейських публічних акціонерних компаній.

Існуюча в Україні практика масового порушення прав міноритарних, а в останні роки також і мажоритарних акціонерів у ході проведення загальних зборів акціонерів, додаткової емісії акцій з метою розмивання статутного капіталу, порушення корпоративних угод у процесах злиття та поглинання та корпоративної реструктуризації повинна бути заборонена на теренах України. Адже це практично в останні роки зупинило інвестиційний процес зростання акціонерного капіталу, особливо держави. Цьому може сприяти прийняття на законодавчому рівні Кодексу корпоративного управління, який би був повністю адаптований до кращої європейської ділової корпоративної практики. До речі це й підтверджується і впровадженням в останній період відповідних кодексів у багатьох європейських країнах, при розробці яких використовуються або враховуються принципи корпоративного управління ОЕСР.

У першу чергу, зазначений документ, на наш погляд, повинен врегулювати в Україні відповідно до європейських стандартів такі питання: взаємовідносини між акціонерними товариства та регулятором; взаємовідносини між акціонерами, найманим менеджментом і внутрішніми і зовнішніми заінтересованими особами (стейкхолдерами); формування в Україні на основі чітких критеріїв повноцінного інституту незалежних директорів у складі наглядових рад; формування інституту корпоративного секретаря у великих публічних акціонерних товариствах; введення у вітчизняну практику корпоративного управління обов'язкової участі представників трудового колективу у складі наглядових рад залежно від чисельності трудового колективу підприємств і визначення рівня КСВ; введення незалежного рейтингування (за розробленою методологію, яку схвалять представники незалежних

професійних асоціацій та незалежних експертів фондового ринку) якості та рівня корпоративного управління для акціонерних товариств, особливо акціонерних компаній державного корпоративного сектора та товариств, які перебувають у власності територіальних громад. Необхідно поширити інститути незалежного оцінювання вартості акцій та їх інвестиційної привабливості; введення прозорості у вирішенні корпоративних господарських конфліктів, адже вони позначаються на усіх акціонерах; захист акціонерів у процесі корпоративної реструктуризації та реалізації дивідендної політики; формування ефективної системи управління корпоративними правами та ризиками; формування системи запобігання масового поширення асиметричності інформації про економічний стан акціонерних компаній; формування прозорої системи винагород і стимулювання (особливо державного корпоративного сектора) для членів органів управління акціонерних компаній.

При цьому, в ході трансформації системи корпоративного управління слід керуватись наступним принципом: «корпоративне управління — головний інструмент забезпечення сталого розвитку компаній і формування соціально відповідального бізнесу в Україні».

Література

1. *Даулинг Грэм*. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности. — М.: Инфра-М, 2003. — 368 с.

УДК 330.131.7:338

Гаращенко Наталія Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри стратегії підприємства, КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

e-mail: ngarash@gmail.com

Harashchenko Nataliia,
PhD, Associate Professor of the Business Strategy Department of KNEU named after Vadym Hetman, Ukraine

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МЕТОДОМ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ

PROBLEMS OF ESTIMATION OF INVESTMENT PROJECTS EFFECTIVENESS BY THE REAL OPTIONS METHOD

Анотація. Визначено існування методологічного парадоксу оцінки інвестиційних проектів

Summary. Methodological paradox of investment projects appraisal is discovered and the way

методом реальних опціонів та окреслено шляхи його подолання.
Ключові слова: реальні опціони, інвестиційний проект.
for its overcoming is described.
Keywords: real options, investment projects.

Останніми роками в економіко-управлінських науках значна увага приділяється питанням застосування методу реальних опціонів для оцінки інвестиційної привабливості проектів.

Реальні опціони, за відомим визначенням — можливість прийняття гнучких рішень в умовах середовища, яке постійно змінюється. Їх розглядають зазвичай як універсальний інструментарій розв'язання різних задач, перш за все — обґрунтування проектів капіталовкладень та їх оцінювання. У цьому випадку про реальні опціони говорять як про застосування теорії фінансових опціонів до реальних активів [1, 2]. Але можна також розглядати реальні опціони як об'єктивно існуючий універсальний управлінський процес [3, с. 8], і у цьому значенні вони широко застосовувались задовго до того, як це поняття було формально введене в науковий обіг. Уже більше 2,5 тисяч років людству відомо, що результат у майбутньому залежить від знання універсальних законів буття та здатності до філософування особи, що приймає рішення.

Сьогоднішнє рішення приймається, виходячи з постулату, що життя як цілісна та динамічна реальність, що розвивається, завжди корегує будь-які плани та проекти. Але це не заважає формувати вірогідні судження щодо стану та перспектив розвитку будь-якого об'єкта або ситуації, складати прогнози. Реальні опціони є управлінською технологією, яка оперує прогнозними оцінками. Діяльність в умовах невизначеності передбачає певну адаптивність, пристосування до ситуації, яка в майбутньому може відхилятися від очікуваної або спроектованої. Реальні опціони дозволяють враховувати невизначеність і передбачають реагування на події, що наступають через певний час після ухвалення рішення, виходячи із закладеної в нього гнучкості щодо прийняття наступних рішень.

Не дивлячись на те, що наукові дослідження, присвячені моделям реальних опціонів та їх застосуванню на практиці, тривають вже більше тридцяти років, широкого поширення в практичному житті дана теорія досі ще не отримала [3, с. 9]. Ми припускаємо, що пояснити це можна через існування парадоксу методології, який заважає її розвиткові. Особливо яскраво він проявляється при аналізі ефективності інвестицій в інноваційні проекти.

Полягає цей парадокс у такому. У зв'язку з тим, що поняття реальних опціонів прийшло в теорію менеджменту через широке узагальнення фінансових опціонів, використання яких вимагає громіздких розрахунків, науковий пошук здійснювався в напрямі адаптації традиційного складного математичного апарату до тих завдань, які мали б бути вирішені за допомогою реальних опціонів. Але поза увагою залишено той факт, що ці завдання принципово не вирішувані за допомогою розрахункових механізмів, адже філософія оцінювання, покладена в основу реальних опціонів, є суто відмінною від такої, покладеної в основу фінансових опціонів.

Аналіз фінансового опціону є простим набором рівнянь і моделей, застосування яких призводить до визначення його ціни, при чому параметри моделі оцінюються на основі історичних даних. Розрахунок ціни реального опціону базується на прогнозуванні майбутнього, при цьому враховується гнучкість управлінських рішень і можливості адаптації дій виконавців проекту до тих подій, які можуть наступити.

Якщо фінансові опціони стосуються майбутніх можливостей щодо здійснення угод з фінансовими інструментами (які самі відображають коливання вартості реальних активів, що вже створені) та договорів купівлі-продажу товарів (виробництво яких відбувається за використання вже існуючих реальних активів), то реальні опціони в сфері інвестицій стосуються оцінки можливостей створення реальних активів. Тому алгоритми, що застосовуються при роботі з фінансовими опціонами, коли екстраполюють тенденції минулого на майбутнє для складання прогнозів, не працюють у випадку реальних опціонів — з причини відсутності минулого, тенденції якого можна екстраполювати. Ще однією проблемою є необхідність введення припущень, які представляють ситуацію дуже спрощено, і це робить проблематичним пряме застосування методик [3, с. 9]. Виходить, що не дивлячись на аналогічні цілі використання реальних і фінансових опціонів (мінімізацію ризиків грошових втрат у майбутньому), методичні підходи щодо розрахунків мають бути різними.

Невідповідність між природою об'єктів та явищ, до яких доцільно застосувати оцінку методом реальних опціонів, та інструментарієм, який сьогодні розроблено для такої оцінки, і породжує методологічний парадокс.

Для його подолання, на нашу думку, слід розглянути метод реальних опціонів як такий для обґрунтування інвестиційних проектів під кутом зору впливу реалізації проекту на стратегічну

позицію компанії в майбутньому, міцність якої гарантуватиме високі фінансові результати.

Пропонуємо довгострокові багато етапні інвестиційні проекти оцінювати методом реальних опціонів за моделлю, яка не передбачає визначення прогнозних доходів, отриманих від продажу конкретних продуктів чи послуг на конкретних ринках, а також витрат на їх виробництво за певний майбутній період часу, а використовує якісні показники для опису можливих майбутніх станів, пов'язаних зі здійсненням інвестицій. Назвемо цю модель «моделлю стратегічної ефективності інвестиційного проекту».

Дана модель дозволяє інтегрувати мислення в термінах реальних опціонів (управлінської філософії) з інструментами стратегічної діагностики та моделя мифорсайтних досліджень.

При формуванні оцінювальної моделі слід виходити з таких положень і припущень.

Інвестиційні рішення, які підлягають оцінці за допомогою моделі, передбачають виробництво та реалізацію нових для компанії продуктів або послуг на ринку певним споживачам як кінцевий результат здійснення всіх етапів реалізації інвестиційного проекту.

«Довгостроковий» означає, що від початку інвестування до першого продажу продукту проходить не менше трьох років.

Оцінка інвестиційного проекту проводиться з урахуванням характеристик і стану компанії (організаційного утворення), яка пропонує (приймає) інвестиційне рішення.

Витрати інвестиційного проекту, який оцінюється, є відчутними для підприємства (їх здійснення може суттєво вплинути на фінансовий стан компанії). Найгіршим сценарієм реалізації проекту є такий, коли ці витрати є безповоротними.

Оцінка параметрів проекту проводиться на основі якісних шкал і передбачає залучення експертів, а також використання апарату теорії нечітких множин для обробки їх суджень.

Використання науково-методичних здобутків стратегічного менеджменту у теорії реальних опціонів, дозволить, на наш погляд, подолати описаний вище методологічний парадокс і дасть поштовх розвиткові нового напряму у теорії прийняття інвестиційних рішень.

Література

1. *Mun, J.* Realoptionsanalysis: Tools and techniques for valuing strategic investments and decisions / J. Mun. — JohnWiley&Sons, Inc., 2002. — 386 p. — P. 30.

2. *Rogers J.* Strategy, ValueandRisk. A Guideto Advanced Financial Management (Global Financial Markets) / J. Rogers. — Palgrave Macmillan, 2013. — 248 p. — P. 4.

3. *Бухвалов А. В.* Реальныеопционы в менеджменте: введение в проблему / А. В. Бухвалов // Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 1. — С. 3—32.

УДК 657:338.48

e-mail:
Dr.NademaAljafnademaaljaf@yahoo.com
&HezhaSaeedhezhasaeed@yahoo.com

Геша Саид,
Иракский Курдистан
Министерство высшего образования и научных исследований,
Hayat-Частный университет по науке и технике

Надема Алиф,
доктор философии,
Иракский Курдистан
Министерство высшего образования и научных исследований,
Hayat-Частный университет по науке и технике

Hezha Saeed
The Kurdistan region of Iraq
Ministry of higher education and scientific research
Hayat Private University for Science and Technology

Nadema Aljaf
Dr.,
The Kurdistan region of Iraq
Ministry of higher education and scientific research
Hayat Private University for Science and Technology

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ В УНИВЕРСИТЕТЕ

Аннотация: выделена миссия университетов, дающих высшее образование. Определены ошибки в сфере обеспечении качества работы и высшего образовании.

Ключевые слова: университет, высшее образование, качество образования

QUALITY MANAGEMENT AT THE UNIVERSITY

Abstract: highlighted mission universities offering higher education. Identified errors in ensuring the quality of work and higher education.

Keywords: university, higher education, quality of education

Университеты выполняют миссию формирования знаний и проведения разных практических и фундаментальных исследований, а также передачи их студентам и аспирантам. Обеспечение непрерывного образования относится к миссии и имеет социальное значение в распространении знаний, внедрении инноваций и культурного и социального компромисса в преобразованиях мира с целью большей справедливости и богатства для всех.

Для выполнения своей миссии университеты должны быть автономными и хорошо финансироваться. Но это означает и контролирование ресурсов, которые общество отдает в наши руки. А эффективно ли используются ресурсы? Каково качество нашей работы?

В прошлом качество было гарантировано от 15 до 20 лет по опыту моего университета, а сегодня оно воспринимается как проблема. Сегодня никто не против обеспечения качества обучения в университетах, в которые поступают учиться на много лет.

Легитимность качества работы в сфере высшего образовании основана на том, что Европейское пространство высшего образования (ЕПВО) имеет градацию титулов и их свободное использование во всех европейских странах.

Чтобы это было возможным, необходимо гарантировать стандарты качества образования в сфере высшего образования и развивать систему обеспечения качества работы в высших учебных заведениях. Вот почему европейские министры в г. Берлине в 2005 г. призвал определить стандарты и основные принципы обеспечения качества в сфере высшего образования.

Согласование национальных систем «ОК» (оценки качества), после решения берлинских министров образования, должно выполняться в «системе аккредитации и сертификации». Реализовать процесс не просто, потому что он изменяется в условиях г. Эрбиля Иракского Курдистана в силу разных исторических причин.

Во-первых, противостояния старых и новых университетов; во-вторых, противостояния частных и государственных университетов; в-третьих, противостояния универсального и специального образования и т.д.

При обеспечении качества мы должны избежать многих ошибок:

- превышения бюрократия;
- использования системы «полицейского осмотра»;
- уменьшения продуктивной работы;
- отсутствия взаимосвязи с результатами;
- неэффективного методического обеспечения улучшения качества;
- отсутствия оценки обеспечения качества;
- обеспечения профессиональной работы персонала.

Особенно важны проблемы обеспечения качества в Медицинской школе, которая отличается, как системой образования, так и предполагает систему здравоохранения и ухода за пациентами, в которой стоимость очень высока. Но многие люди, причастные к подготовке медицинских специалистов не связаны с университетской базой: больницами, врачами, медсестрами и медицин-

скими работниками. Вот причина, почему обеспечение качества в медицинских вузах должно быть тесно взаимоувязано с результатами и основано на обеспечении качества в медицинских учреждениях. Существуют разные конкретные модели оценки обеспечения качества медицинских вузов.

Таким образом, можно сделать вывод, что ЕПВО должно вырабатывать европейскую Стандартную модель.

УДК:

e-mail: sagird53@gmail.com

Дрига Сергій Георгійович
д-р екон. наук, професор
НДЕІ Мінекономрозвитку
України

Driga Serhii
Doctor of Science in Economics
The SRIE at the Ministry
of Economic Development
and Trade of Ukraine

ШЛЯХ УКРАЇНИ ДО ЄС: ПОДОЛАННЯ МЕЖІ ДЕЛІМІТАЦІЇ ЦІННОСТЕЙ ДВОХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. Переважна більшість держав сучасного світу відносяться до «природних держав», які обмежують насильство за допомогою політичного маніпулювання економікою для створення привілейованих груп інтересів. Це дозволяє обмежити застосування насильства впливовими індивідами, але одночасно створює перешкоди для економічного і політичного розвитку. У протилежність такому порядку розвинуті держави удосконалюють суспільний устрій на засадах відкритого доступу економічним і політичним організаціям, стимулюючи політичну та економічну конкуренцію.

Ключові слова: обмежений і відкритий доступ до ресурсів, суспільна рівновага, конкуренція, державний раціоналізм, економічний розвиток.

UKRAINE'S PATH TO EU: OVERCOMING THE BORDERLINE DELIMITATION VALUES OF TWO ECONOMIC SYSTEMS

Abstract. A great majority of the countries that constitute the today's world belong to the «natural states» that tend to limit violence through political manipulation of the economy in order to create privileged interest groups. It allows those countries to restrict the use of violence by influential individuals, but simultaneously hinders its economic and political development. In contrast, the developed countries tend to improve their social and institutional systems by creating open access conditions for the economic and political organizations and promoting political and economic competition.

Key words: limited and open access to resources, social equilibrium, competition, state rationalism, economic development.

Майже чверть століття з вищих ешелонів державної влади лунають маніфести щодо необхідності прийняття заходів, планів,

програм, маршрутних карт, законів тощо, які мають забезпечити розвиток вітчизняної економічної системи, створити механізм, що перманентно продукує високу результативність господарського механізму і всього суспільного устрою України. На жаль, реалії життя доводять абсолютно звороті результати. Очевидна неефективність державного менеджменту нерідко пов'язується представниками влади з кризою наукової економічної думки (при цьому залишається незрозумілим ця криза стосується вітчизняної, європейської чи світової економічної науки), яка мала би надавати обґрунтовані пропозиції щодо формування такого типу суспільного устрою, який би забезпечував позитивну динаміку розвитку і в економічній, і в соціальній площині.

Існування різних наукових напрямів, у межах яких науковці-економісти намагаються дати відповіді на однакові питання щодо формування ефективної суспільної соціально-економічної системи, засвідчує перш за все плюралістичний характер розвитку економічної науки, яка вивчає найскладніші суспільні явища. Плюралізм в науці давно класифікований як перевага, сильна сторона науки. Проте очікування державних мужів від науки цілком зрозумілі — це термінове отримання відповідей на будь-які питання, що виникають у практиці державного управління. І нікого не хвилює, що більшість відповідей, наприклад, у стилі неокласики, переважно є вельми задовільними (або значимі при дуже жорстких обмеженнях), головне — вони є, у протилежність, наприклад, інституціоналізму, який дорікають за те, що він не дає відповідей на всі питання, що виникають перед дослідниками. Коуз абсолютно вірно визначив, що «бажання бути корисним своїм ближнім — мотив, звичайно шляхетний, оскільки неможливо впливати на політику, якщо ти не даєш відповідей. Так з'явилися державні економісти, тобто люди, які дають відповідь, навіть коли відповіді не існує» [1].

При цьому відбувається дискредитація економічної науки, особливо, її базових постулатів, які визнаються представниками різних наукових шкіл і напрямків і які їх об'єднують в єдине наукове економічне середовище.

Найвагомішим з фундаментальних постулатів економічної науки, в мажах якого знаходяться відповіді на питання щодо формування і подальшого розвитку ефективної суспільної системи, є усвідомлення того факту, що у сучасному світі домінують лише два типи суспільного устрою [2]. Перший тип формується і існує за принципами системи обмеженого доступу до ресурсів. До цього типу організації суспільного устрою відноситься щонайменше

4/5 країн світу. Решта країн створили і постійно удосконалюють інший тип суспільного устрою — на засадах системи відкритого доступу до ресурсів.

Суспільна рівновага в системах відкритого доступу забезпечується відкритою конкуренцією, свободою створення різноманітних підприємницьких форм і верховенства права. Такі суспільства використовують конкуренцію та державні інституції для дотримання конституційних прав, включаючи загальний політичний контроль за всіма організаційними формами з можливим застосуванням примусу, але тільки за згоди переважної більшості суспільства. За цими цінностями формуються і еліти суспільства.

Протилежністю системи відкритого доступу є система обмеженого доступу, яка суспільну рівновагу утримує принципово іншим механізмом. Базовими цінностям цього механізму є розподіл сфер економічного впливу між елітами з метою отримання певної частки надприбутків. При цьому, еліти зацікавлені переважну більшість часу співіснувати мирно, оскільки добросовісна конкуренція зменшує їх надприбутки. Укорінення непорушності порядків отримання надприбутків еліти досягають встановленням своїх правил гри: не допускати конкуренцію та обмежувати доступ для нових гравців. У країнах, де домінує порядок «ренти» та «обмеженого доступу», характеризуються незначним економічним ростом, малою кількістю підприємств, системою відносин, які будуються за принципом сімейних та особистих привілеїв, неоднорідністю примусів до виконання законів і незахищеністю прав власності. Це і є субстанційними цінностями, на яких розбудовується система обмеженого доступу у протилежність системі відкритого доступу та вільної конкуренції.

Цим пояснюється ментальна відмінність поведінки еліт у різних системах. Еліти країн-лідерів сучасного світу не просто орієнтовані, а креативно «загострені» на творчу руйнацію застарілих методів отримання прибутків і системне створення інновацій. У контексті з бізнес-елітами набуває відповідного раціоналізму і держава, яка орієнтуючись на розвиток, стимулює довготривалу підприємницьку перспективу. Враховуючи, що для розвитку потрібно більше ресурсів, ніж можуть забезпечити приватні ринки капіталу, держава бере на себе функцію мобілізації відсутніх ресурсів і значні ризики, пов’язані з інноваційними зрушеннями. Держава діє як сурогатний підприємець: впроваджує необхідні правила та інструменти соціального контролю, які істотно знижують інвестиційні і підприємницькі ризики. Бюрократи в країнах, орієнтованих на розвиток, максимізують не власний, а загальний добробут, і тому просувають

економічний розвиток, а не перешкоджають йому. Тому ці країни успішно розвивають, а переважна кількість країн світу стагнує, завдяки «хижацькій» ментальності еліт.

Україна відноситься до країн, чий тип суспільного устрою розбудований за класичною схемою системи обмеженого доступу. Тому вітчизняні еліти патологічно «загострені» на отримання величезної ренти виключно для особистого користування з безвідповідальною неповагою навіть до мінімального рівня добробуту громадян України. Правила гри, що ними встановлені, не є раціональними з точки зору пріоритетів суспільного розвитку, оскільки формування бюрократії відбувається за родовою ознакою (трайбалізм) і державні службовці при розподілі ресурсів використовують своє становище для того, щоб заробити гроші собі і родичам (непотизм).

Логічно, що в порядку речей, у таких системах, хабарництво і «відкати». Концентруючи увагу на отриманні надприбутків, вищий щабель еліти втрачає контроль над підлеглими, середньою ланкою держслужбовців, які займаються тим самим на своєму рівні (наприклад, проведення «квазітендерів» на держзамовлення наприкінці року). У результаті, за двадцять чотири роки незалежності України, жодний проект або програма не була виконана.

Формування та існування суспільної системи на засадах обмеженого доступу до ресурсів «допускає тіняву або явну коаліцію режиму з опозиційними партіями, силами та окремими депутатами. Еліти знають, що насильство скоротить їх ренту, вони мають стимул не битися один з одним. Більше того, будь-яка еліта усвідомлює, що інша еліта має ті самі стимули. Таким чином, у звичайному стані політична система управляє економічною, використовуючи її для створення ренти, яка укріплює політичний порядок» [3].

В таких умовах пересічні громадяни потерпають від жорстокої експлуатації з боку національної еліти і не мають жодного шансу для реалізації власних інтересів. Суспільство впадає у депресію, у песимізм, при одночасному зростанні потенції протестних настроїв, які з часом знаходять прояв у насильницьких способах впливу на владу, аж до збройного повстання. Події, що почалися з кінця 2013 року в Україні є переконливим доказом, що країна знаходиться у примітивному форматі організації суспільного устрою — на засадах системи обмеженого доступу до ресурсів.

Це і є відповідь щодо унеможливлення будь-яких спроб щодо перспектив появи нових моделей підприємств, інноваційного підприємництва, системного нарощування результативності їх діяльності, потенціалу і розвитку у сучасній Україні в умовах домінуван-

ня засадничих принципів системи обмеженого доступ до ресурсів. Просте пере завантаження влади, про яке так часто лунають заклики, також нічого суттєвого не гарантує суспільству у його очікуваннях. Перш за все треба радикально змінити політико-економічну систему, утворивши її на засадах системи вільного доступу до ресурсів. А така система сама буде продуцентом адекватних їй еліт та державних інституцій. І тільки після цього, наші конференції, «круглі столи», форуми щодо перспектив розвитку України набудуть реального змісту. І, на завершення. Неможливо побудувати інноваційну, першосортну державу, економіку, чи компанію якщо застосовувати ментальність другого сорту. Для цього треба працювати над новими цінностями. Вільний доступ до ресурсів і є цінністю ринкової економіки, це її субстанції на цінність.

Література

1. *Коуз Р.* Экономика организации отрасли: программа исследований / Фирма рынок и право. — М., 1993. — С. 62.
2. *Дуглас С. Норт, Джон Джозеф Уолліс, Стівен Б. Вебб і Беррі Р. Вейнгас.* Система обмеженого доступу в країнах, що розвиваються: новий підхід до проблем розвитку: [Електронний ресурс]. — 2012. — Режим доступу до документу — http://ua.convdocs.org/docs/index-16624.html
3. *Савченко О.* Економіка після Євромайдану: [Електронний ресурс]. — 2014. — Режим доступу до документу — http://www.epravda.com.ua/publications/2014/02/11/419354/

УДК 330.3

Євдокимова Ніна Миколаївна,
к.е.н., професор кафедри стратегії підприємств, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

enenjev@gmail.com

Yevdokimova Nina,
PhD in Economics, professor of the Enterprise Strategy Department
SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Ukraine

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

MICROECONOMIC ANALYSIS OF POTENTIAL PROFITABILITY OF A SMALL BUSINESS

Анотація. Досліджено оцінку потенціалу прибутковості підприємства через аналіз виробничої функції і витрат вироб-

Abstract. Assess the potential profitability through analysis of production functions and production costs and identify op-

ництва та виявлення можливостей ринкової поведінки з урахуванням стану в галузі.
Ключові слова: мікроекономічний аналіз, потенціал прибутковості, мале підприємство
portunities for market behavior based on the state of the industry are investigated.
Key words: Small business, microeconomic analysis, potential profitability

Досягнення малим підприємством бажаного рівня прибутковості за умов економічної нестабільності й загострення конкурентної боротьби залежить від належного використання аналітичних інструментів розробки управлінських рішень, котрі орієнтовані на розуміння теоретично узагальнених економічних закономірностей ефективного господарювання. Певна зневіра фахівців-практиків в пояснювальних і прогностичних функціях науки наносить часто пряму шкоду підприємствам через несвоєчасну та неадекватну реакцію на доволі типові (модельні)проблемні ситуації.

Маємо за мету висвітлити наше уявлення про методологічні підходи щодо формування системи економічного діагностування малого підприємства на основі мікроекономічного аналізу, яка сприяла би підвищенню обґрунтованості управлінських рішень.

Дискусії стосовно переважання позитивної чи нормативної функції теоретичної економіки в обґрунтуванні господарських рішень уже відбулись, однак економісти й управителі багатьох підприємств, і не лише малих, ще й нині переконані в унікальності кожної проблемної ситуації, яка потребує теоретичного пояснення та розв'язання. Особливо це стосується переважної кількості малих підприємств, які неспроможні використовувати в своїй діяльності потужні інформаційно-аналітичні системи та штат економістів-аналітиків, а тому рівень їх прибутковості здебільшого залежить від інтуїції підприємця-власника. Разом з тим, проведення системного діагностування підприємства через призму мікроекономічного аналізу може коштувати недорого та бути виконаним власними силами, а його результати, як свідчить досвід, перевершать навіть надто сміливі очікування.

Цілком очевидно, що метою зазначеного дослідження має стати оцінка потенціалу прибутковості підприємства через аналіз виробничої функції і витрат виробництва та виявлення можливостей ринкової поведінки з урахуванням стану в галузі. Проблема вибору оптимального співвідношення глибини й широти охоплення дослідження та рівня складності модельних засобів мікроекономічного аналізу розв'язується шляхом оцінювання рівня предметної теоретичної підготовленості учасників діагностуван-

ня та їхньої здатності до абстрактних умовиведень. Водночас, не вдаючись до подробиць, слід зауважити, що деякі елементи аналізу мають бути виконані як обов'язкові. До них, на наш погляд, варто віднести такі:

- елементарні й диспозитивні фактори виробництва та їх використання на малому підприємстві;
- особливості використання закономірностей довго- та короткострокового економічних періодів в аналізі діяльності підприємства;
- проявлення закону спадної віддачі змінного фактора на малому підприємстві;
- мінімально ефективний масштаб виробництва та використання виробничої потужності підприємства;
- засоби цінової й нецінової конкуренції та ефективність їх використання за монополістичної конкуренції й асиметричної олігополії.

Пошук ефективних способів розв'язання економічних проблем малих підприємств у динамічному й малопередбачуваному зовнішньому середовищі ґрунтується на усвідомленні учасниками цього процесу закономірностей ринкового господарювання та їхніх аналітичних можливостей щодо встановлення зв'язку між теоретичними моделями і важливими для практики випадками. Подальші розвідки у цій галузі повинні бути спрямовані на вивчення можливостей міждисциплінарних підходів у поясненні нових явищ, які відбуваються в малому бізнесі.

УДК 352.07(1-22):631.1

Морозюк Наталія Володимирівна
к.е.н.,
доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

e-mail: natmor@i.ua

Morozyuk Nataliya
Volodumurivna, Ph.D.
n Economics, Associate Professor, National university of life and environmental sciences of Ukraine

СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОДОСТАТНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД В АГРАРНІЙ СФЕРІ

COMPONENTS OF MECHANISM OF PROVIDING SELF-SUFFICIENCY OF RURAL COMMUNITIES IN AGRARIAN SPHERE

Анотація. Розглянуто роль аграрних суб'єктів господарю-

Abstract. The role of agrarian subjects of managing of various organizational forms in develop-

вання різних організаційно-правових форм у розвитку сільських територій. Визначено базоутворюючі складові механізму забезпечення самодостатності територіальних громад, на прикладі сільськогосподарських виробничих кооперативів оцінено наслідки від їх впровадження.
Ключові слова: суб'єкти господарювання, аграрна сфера, сільська громада.

ment of the rural territories is considered. Components of the mechanism of providing self-sufficiency of territorial communities are determined, on the example of agricultural production cooperatives consequences from their implementation are estimated.
Key words: subjects of managing, agrarian sphere, rural community.

У процесі формування самодостатності сільських громад аграрна сфера залишатиметься базоутворюючою складовою їх економічної системи. Від її функціонування залежатиме вирішення проблем зайнятості та підвищення матеріального добробуту сільського населення, розвиток соціальної інфраструктури, формування людського потенціалу, який за якісними характеристиками відповідатиме вимогам сучасного суспільства.

Діяльність існуючих суб'єктів господарювання у сільському господарстві, спрямована на максимізацію власних прибутків будь-якою ціною. Вони, як правило, намагаються уникати участі у розвитку громад, не враховують потреби сільських жителів, які є їх кадровим потенціалом. Наприклад, середньооблікова чисельність працівників у сільськогосподарських підприємствах, що входять у структури агрохолдингів, із розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь становила 2,3 працюючих. За даними М. Ф. Кропивка, НВФ «Урожай» ПАТ «Миронівський хлібопродукт» у 2013 р. орендував землі, на яких розміщено 43 села п'яти районів Черкаської і Київської областей, а до праці в НВФ було залучено в середньому по п'ять місцевих жителів на село [1].

Для подолання проблем із взаємодією сільськогосподарських підприємств з територіальними громадами, у проекті Стратегії аграрного сектору економіки України на період до 2020 року проголошується пріоритетність формування селоутворюючих господарств. До них віднесено сімейні господарства, які засновані на власній праці її членів та сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, які зареєстровані за місцем здійснення господарської діяльності, а їх власники проживають в громаді [2]. Створення таких підприємств вимагає формування відповідної правової та соціально-економічної бази. Очевидно, що у найближчому майбутньому у аграрній сфері України збере-

жеться існуюча організаційна структура. У сучасних умовах її функціонування вимагає створення механізму, який би, з одного боку, забезпечував високу економічну ефективність суб'єктів господарювання, а, з іншого, сприяв сталому розвитку сільських громад і формуванню їх самодостатності.

У результаті аналізу сучасного стану та соціально-економічної ефективності різноманітних організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві та їх впливу на розвиток сільських територій, нами були виділені базоутворюючі складові такого механізму, а саме:

— багатопрофільність сільськогосподарського виробництва та розвиток галузі тваринництва;

— диверсифікація діяльності суб'єктів господарювання шляхом налагодження переробки сільськогосподарської продукції:

— формування системи участі в управлінні сільськогосподарськими підприємствами незалежно від форм власності жителів громади, на якій воно розташоване;

— розвинена система соціального захисту місцевого населення: надання безвідсоткових позик, організація відпочинку тощо;

— орієнтація у діяльності на молодь і залучення її до роботи на місцевому сільськогосподарському підприємстві;

— допомога об'єктам соціальної інфраструктури та працівникам бюджетної сфери.

Прикладом позитивних наслідків від упровадження перелічених принципів є діяльність сільськогосподарських виробничих кооперативів. В Україні їх функціонує понад 850 од. У них зайнято близько 30 тис. осіб, а використовують вони лише 3,4 % сільськогосподарських угідь держави. Хоч показники економічної ефективності в таких підприємствах є значно нижчим ніж в інших організаційно-правових формах господарювання, проте їм вдається зберегти ті населені пункти, на території яких вони функціонують, сприяючи стабілізації демографічної ситуації та збільшенню соціального потенціалу. Так, сільськогосподарський кооператив «Летава» розташований в селі Летава Чемеровецького району Хмельницької області. Населення Летави досягає 1,9 тис. осіб, чверть з яких зайнята у кооперативі. Активно запрошуються на роботу випускники школи, які не планують продовжувати навчання. Підприємство надає їм можливість перейняти досвід і здобути певний фах. Також СВК на умовах неповної зайнятості практикує залучення до роботи студентів та учнів старших класів. Проблеми із зайнятістю вирішуються завдяки функціонування численних об'єктів соціальній інфраструктурі

Кооператив надає об'єктам соціальної інфраструктури всі види допомоги: від фінансової до трудової участі в благоустрої населеного пункту. Така активна участь у соціальному розвитку села є можливою завдяки високій економічній ефективності виробничої діяльності. Зберігши цілісний майновий комплекс колишнього колгоспу СГК воно мало можливість його поліпшувати та забезпечувати високу економічну ефективність виробничої діяльності.

Земля знаходиться у власності членів кооперативу. СГК вирощує ряд культур зернові, овочі, розвиває молочне та мясне скотарство, свинарство, зберігши поголів'я на дореформеному рівні. Також СГК активно диверсифікує свою діяльність, створюючи цехи по переробці сільськогосподарської продукції та виробництву продуктів харчування: олійного цеху, пекарні, виробництво зеленого горошку, кукурудзи та ячменю.

Іншим яскравим прикладом успішності колективних форм господарювання є сільськогосподарський виробничий кооператив «Дружба», що знаходиться в селі Зоря Одеської області. У селі майже 5,5 тис. населення, з якого третина зайнята в СВК «Дружба». Рівень заробітної плати коливається залежно від обсягу виконуваних робіт і займаної посади. Наприклад, заробітна плата машиністів-трактористів під час проведення польових робіт отримують до 8 тис. грн. Зважаючи на близькість морських портів у бажаючих є можливість займатися підприємницькою діяльністю.

СВК зберегло багатопрофільність сільськогосподарського виробництва. Спеціалізуючись на зернових, воно також зберегло галузь тваринництва, зокрема молочне та мясне скотарство. Крім виробництва, підприємство переробляє молочну та мясну продукцію та реалізує її через власну торгову мережу та супермаркети міста Одеси. Також СВК забезпечує власною продукцією заклади освіти, бази відпочинку. СВК «Дружба» гарантує високі соціальні стандарти своїм працівникам. Зокрема регулярно організовує їм влітку відпочинок і зберегло власну базу на відпочинок на морі. Працівники бюджетної сфери отримують від підприємства соціальну допомогу.

Література

1. *Кропивко М. Ф.* Про інтегровані аграрні формування та перспективи їх розвитку в Україні / М. Ф. Кропивко // Матеріали загальних зборів Відділення аграрної економіки і продовольства НААНУ, 2014 р. — 37 с.

2. Проект Стратегії аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. — Режим доступу: http://minagro.gov.ua/ru/node/7644

УДК 330.4

e-mail: oberemchuk@yahoo.com

Оберемчук В. Ф.
к.э.н., доцент,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, Украина

Плющ О. Б.
к.ф.-м.н., доцент
Академия управления при Президенте РБ, Беларусь

Езерская Ю. О.
Академия управления при Президенте РБ, Беларусь

Oberemchuk V.F.
Ph.D., Associate Professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman — self-governing (autonomous) research university, Ukraine

Plyushch O.B.
PhD., Associate Professor
The Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus, Belarus

Ezerskaya YU.O.
The Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus, Belarus

ИМИТАЦИОННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ IT-ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ БРЕНДИНГА

Аннотация. В статье описан один из способов снижения рисков реализации стратегии продвижения бренда предприятия в Интернет-пространстве — исследование бизнес-процессов IT-подразделения.
Ключевые слова: иммитационная модель, бизнес-процесс, IT-подразделение, брендинг

SIMULATION RESEARCH OF THE BUSINESS PROCESS MODEL OF IT-DEPARTMENT OF THE ENTERPRISE AS THE WAY TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE BRANDING STRATEGY

Summary. This article describes one of the ways to reduce the risks in implementing brand strategies of enterprise in the Internet — researching of business processes of IT department.
Key words: simulation model, business process, the IT department, branding

В условиях современной высокой конкуренции бренд предприятия все чаще становится ключевым конкурентным преимуществом предприятия-производителя в глазах потребителя. Эффективное управление брендом как элементом интеллектуального капитала дает возможность повысить синергетический эффект от использования интеллектуальных ресурсов и создать условия для более глубокого раскрытия и эффективного использования потенциала компании и повышения ее конкурентоспособности путем формирования и реализации стратегии брендинга, как традиционного, так и в сети Интернет.

Брендинг является эффективным только в комплексе всех маркетинговых мероприятий. Прежде чем заниматься брендингом компания должна оптимизировать производство, инновационную политику, финансы и логистику. В случае недостаточной проработки этих направлений предприятием эффект от брендинга будет обратным. Одним из наиболее перспективных путей снижения рисков брендинга является имитационное исследование модели бизнес-процессов, предусматривающей реализацию выбранной стратегии. Поскольку на сегодняшний день Интернет является самым быстрорастущим сегментом рекламного рынка, продвижение бренда предприятия в Интернет-пространстве является наиболее эффективным. Таким образом, ключевая роль в реализации проекта брендинга предприятия отводится ИТ-подразделению. Оптимизация бизнес-процессов, выполняемых этим подразделением позволяет наиболее полно реализовать выбранную стратегию брендинга предприятия и избежать возможных проблем его функционирования в условиях динамично изменяющегося рынка. На сегодняшний день существует широкий выбор специализированных программных продуктов для моделирования бизнес-процессов, что существенно облегчает решение задачи построения модели бизнес-процессов ИТ-подразделения. Исследование этой модели позволяет создать систему целей и показателей для оценки эффективности деятельности, как всего подразделения, так и отдельных сотрудников, помогает распределить полномочия и ответственности между сотрудниками, позволяет создать регламентирующую документацию, оптимизировать бизнес-процессы и штатную численность сотрудников, а также решить проблему оптимальной мотивации сотрудников подразделения. Поскольку модель бизнес-процессов не требует значительных затрат на разработку, внедрение и сопровождение, ее использование позволит повысить шансы на успех в реализации проекта продвижения бренда предприятия в Интернет-пространстве.

УДК: 330.1: 658

Рєпіна І. М.,
д.е.н, доцент
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

e-mail: rephouse@mail.ru

Repina Inna,
Doctor, Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after V. Getman, Ukraine

ОКТА-КРИТЕРІАЛЬНА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ

OCTA-CRITERIA EVALUATION SYSTEM MODELS OF ENTERPRISE'S ASSET MANAGEMENT

Анотація: запропоновано систему оцінювання моделей управління активами підприємства, яка базується на восьми критеріях.
Ключові слова: активи, модель управління, оцінювання

Abstract: proposed the system of assessment models, enterprise asset management, which is based on eight criteria.
Keywords: asset management model, evaluation

Специфічні умови розвитку національної економіки потребують уточнення та оцінювання моделей управління активами суб'єктів господарювання. Незважаючи на ґрунтовність проведених досліджень, це важливе питання потребує наукового обґрунтування та практичного вирішення, що зумовило його детальний розгляд.

Модель управління активами сучасного підприємства, на нашу думку, має базуватися на таких принципах: орієнтуватися на стратегічні цілі підприємства як господарської системи та економічні інтереси його власників; відповідати багатоваріантності можливих напрямів розвитку суб'єкта господарювання, що зумовлена динамічністю зовнішнього середовища діяльності підприємства; забезпечувати безперервність розроблення загальнокорпоративної та функціональних стратегій підприємства; передбачати узгодженість стратегічних рішень за окремими напрямами діяльності підприємства, видами ресурсів, функціями тощо; мати високу соціально-економічну ефективність, прозорість і зіставну трудомісткість. Правильно обрати ту чи ту модель управління активами підприємства досить складно. З використанням методу індивідуального експертного оцінювання пропонуємо окта-критеріальну систему, для того щоб допомогти менеджерам підприємства пересвідчитись у простоті застосування, практичності й корисності кожної з моделей управління активами підприємства. Критеріями оцінювання обрано: *К1 — об'єктивність*: модель має бути своєчасною, раціональною і системною; *К2 — практич-*

ність: повна оцінка усіх економічних наслідків (ризиків) застосування в короткому й у тривалому періодах виходячи з цілей підприємства; *К3 — зіставна трудомісткість*: оптимальна потреба в трудо-, часо- та інших ресурсах; *К4 — універсальність*: охоплення функціональних сфер діяльності підприємства та ієрархічних рівнів управління; *К5 — гнучкість*: здатність ураховувати зміни, що відбуваються; *К6 — прозорість*: зрозумілість і зручність у використанні; *К7 — релевантність*: модель має чітко відображати головну мету і підпорядковані їй компліментарні цілі розвитку підприємства; K_8 – *економічність*: модель базується на індикаторах, які можна оперативно відстежувати і які не потребують значних коштів для їх формування, а також є простими для аналізу й зіставлення даних.

В окта-критеріальній системі використовується п'ятибальна шкала оцінювання: *1 бал* — найменш виражена ознака, яка має низький ступінь прояву; *2 бали* — нехарактерна для даної моделі ознака; *3 бали* — середній рівень прояву ознаки; *4 бали* — ознака є притаманною для даної моделі; *5 балів* — найвираженіша ознака, яка має високий ступінь прояву. Наприклад, для показника «економічність» 1 бал означає, що дана модель управління активами підприємства потребує великого обсягу витрат і характеризується низьким рівнем дієвості, а 5 балів показує, що вона, навпаки, високоефективна у використанні.

У табл. 1 наведено результати авторського оцінювання моделей управління активами підприємства за окта-критеріальною системою [1].

Таблиця 1

ОКТА-КРИТЕРІАЛЬНА ОЦІНКА МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

№ з/п	Назва	Критерій, бал							
		K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8
	МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ								
1.1	Модель управління на основі системи збалансованих показників (Balanced Score Card (BSC))	5	5	4	5	5	5	4	5
1.2	Модель «Скандія Навігатор» (Skandia Navigator™)	4	3	3	3	3	4	3	3

Продовження табл. 1

№ з/п	Назва	Критерій, бал							
		K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8
1.3	Моніторингова модель управління (Intangible Asset Monitor)	4	3	3	3	4	4	4	4
1.4	Модель управління за циклом аудиту знань (Knowledge Audit Cycle)	2	3	3	3	3	3	3	2
1.5	Європейська модель MERITUM	2	3	2	2	2	4	3	2
1.6	Данська модель	2	2	3	2	2	3	3	3
1.7	Призма результативності	5	5	4	4	5	5	5	4
1.8	Німецька модель	4	4	4	3	3	4	4	3
1.9	Модель Міністерства економіки, торгівлі та індустрії Японії (METI)	5	5	3	4	4	4	5	4
1.10	Інтегровані моделі управління підприємством (Orgware, Work-Flow, СППР, АСУТП, АСУВ — MES, Plant Design System)	4	5	3	4	4	5	4	4
1.11	Модель управління ресурсами підприємства (АСУП — ERP, HRM-системи)	4	4	3	3	4	4	4	3
	МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ								
2.1	Амортизаційна модель	4	5	4	4	3	5	5	4
2.2	Модель інвестиційного планування Фішера	4	3	2	3	3	4	4	3
2.3	Лізингова модель	5	5	4	4	4	5	5	4
2.4	Модель оцінки капітальних активів (МОКА)	4	5	4	4	4	5	5	4
2.5	Адаптована опціонна модель Блека-Шолеса	3	3	3	3	3	4	4	3
	МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ [2]								
3.1	Модель економічно обґрунтованого розміру замовлення (Economic ordering quantity — EOQ model)	4	5	4	4	4	5	5	4

Продовження табл. 1

№ з/п	Назва	Критерій, бал							
		K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8
3.2	Розширений варіант EOQ-моделі	5	5	4	4	4	5	5	5
3.3	Модель виробництва партії продукції деталей) (EPQ model)	4	5	4	4	4	5	5	4
3.4	Модель економічного розміру партії продукції (EBQ model)	4	4	4	4	4	5	5	4
3.5	Модель планування дефіциту запасів	4	4	4	3	3	4	4	4
3.6	Модель урахування залежності ціни від обсягу замовлення	4	4	3	3	4	4	4	4
3.7	Модель з фіксованою періодичністю замовлень	4	4	4	4	4	4	4	4
3.8	Модель «Саме вчасно»	4	5	4	4	5	5	5	4
3.9	Модель «Саме вчасно II»	4	5	4	5	5	5	5	5
3.10	Системна модель ABC	5	4	5	5	5	5	5	5
3.11	Системна модель XYZ	5	4	5	5	5	5	5	5
3.12	Детерміновані факторні моделі	4	4	3	3	3	4	3	3
3.13	Імітаційні моделі	3	4	3	3	3	3	3	3
3.14	Модель О. С. Бондаренко	4	4	4	4	4	4	5	4
	МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ АКТИВАМИ								
4.1	Модель управління грошовими коштами на основі циклу грошового потоку (cash flow cycle)	4	5	4	4	4	5	5	4
4.2	Модель Baumol — Allais — Tobin	3	4	2	2	2	3	4	2
4.3	Модель Міллера — Орра	3	4	2	3	2	3	4	3

Продовження табл. 1

№ з/п	Назва	Критерій, бал							
		K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8
4.4	Модель Стоуна	3	4	3	3	3	4	4	3
4.5	Модель Лернера	3	4	3	3	2	4	3	3
4.6	Модель управління дебіторською заборгованістю за її природним рівнем С. І. Маслова	4	5	4	4	4	5	5	4
4.7	Модель оптимізації розміру дебіторської заборгованості О. І. Лучкова	3	5	4	3	4	4	5	4

Як видно з табл. 1, серед моделей управління нематеріальними необоротними активами найвищі оцінки отримали: модель управління на основі системи збалансованих показників (BSC) та призма результативності. Амортизаційна модель, лізингова модель та модель капітальних активів (МОКА) з авторської позиції найоптимальніші для управління матеріальними необоротними активами. В управлінні матеріальними оборотними активами доцільно комбінувати моделі — розширений варіант EOQ-моделі, модель «Саме вчасно II», системні моделі ABC і XYZ. Модель управління грошовими коштами на основі циклу грошового потоку (cash flow cycle) та модель управління дебіторською заборгованістю за її природним рівнем С. І. Маслова з огляду на окто-критеріальну оцінку мають вищу практичну цінність. Слід зауважити, що авторські оцінки моделей управління активами підприємства надані переважно виходячи з практики їх використання в українських реаліях господарювання. Для інших бізнес-середовищ вона може бути відкоригована відповідно до умов використання.

Отже, використовуючи запропоновану технологію обґрунтування вибору моделі управління активами, керівники підприємств отримують інструмент підвищення результативності господарської діяльності.

Література

1. *Рєпіна І. М.* Активи підприємства: таксономія, діагностика та управління: Монографія / Рєпіна І. М. — К.: КНЕУ, 2012. — 274 с.

2. *Рєпіна І. М.* Моделі управління матеріальними оборотними активами підприємства / І. М. Рєпіна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: наук. журн.; № 8 (197). — Луганськ: СНУ ім. Володимира Даля, 2013. — Ч. 2. — С. 168–175.

УДК 330.34:303.725.3

Соскін Олег Ігорович,
канд. економ. наук,
доцент, професор Національної академії управління, директор Інституту трансформації суспільства, Україна

e-mail: os@osp.com.ua

Soskin Oleh I.,
Ph.D. in Economics, Docent,
Professor of National Academy of Management, Director of the Institute of Society Transformation, Ukraine

МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА: ЛОГІКА ЗМІН В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

THE MODEL OF ECONOMICS AND BUSINESS-ENVIRONMENT DEVELOPMENT: THE LOGICS OF CHANGES IN CONDITIONS OF EUROINTEGRATION

Анотація. Модель розвитку економіки в Україні потребує трансформації — від моделі кланово-олігархічного капіталізму до моделі народного капіталізму. Бізнес-середовище необхідно змінити з ентропійного, руйнівного на креативно-продуктивне. Рушійною силою зазначених змін має стати інтеграція країни до європейського економічного простору.
Ключові слова: модель розвитку економіки, бізнес-середовище, євроінтеграція.

Summary. The model of economic development in Ukraine requires a transformation — from models of clan-oligarchic capitalism to models of national capitalism. The business-environment need to change from entropy and destructive to creative-productive. The driving force behind this changes are to become the country's integration into the European economic space.
Keywords: model of economic development, business-environment, Eurointegration.

1. Модель економічного розвитку України

Стратегічне завдання України в сучасних умовах — якісно змінити модель розвитку економіки країни. Нинішня модель економіки, побудована в державі, не спроможна адекватно відповідати на ризики і виклики, що існують у сучасному глобальному світовому господарстві. В Україні за період відновлення незалежності, від 1991-го до 2014 року, сформувалася тупикова модель економіки — модель кланово-олігархічного капіталізму, яка в період правління режиму Януковича структурувалася, мутувала до рівня «держави стаціонарного бандита», яка була описана у

працях відомих західних економістів, зокрема Мансура Ослона [1]. По суті, ця модель не відповідає жодним параметрам сучасного світового розвитку. Модель держави кланово-олігархічного капіталізму у своїй довершеній формі — моделі «держави стаціонарного бандита» приводить до утворення двополюсної системи функціонування соціуму. Тут об'єктивний економічний закон загального накопичення капіталу доводиться до свого апофеозу. У двополюсному суспільстві на одному полюсі діє кланово-олігархічний капітал, який націлений на отримання максимального монопольного прибутку, знищує конкуренцію, руйнує людський капітал і довкілля. На другому полюсі, де зосереджено малозабезпечене населення, жебраки, люмпени, маргінали, фіксується відсутність капіталу. Структура соціуму за ознакою володіння капіталом нині в Україні виглядає таким чином: на одному полюсі — 1 % мільярдерів, у приватній власності яких сконцентровано 80 % національного багатства, на другому — 80 % бідних, яким належить кілька відсотків національного багатства [2]. В Україні майже не залишилося навіть умовного середнього класу, приватних власників, які формують так звану малу і середню національну буржуазію, що діє на засадах відкритої системи конкуренції та вільного підприємництва, орієнтована на розвиток трудової приватної власності й формує продуктивну модель економіки, орієнтовану на вироблення реального додаткового продукту і створення реального багатства. Водночас, клас плутократії (мільярдери) націлений на розвиток фінансового лихварського капіталу. Він збільшує свої статки за рахунок так званих віртуальних фінансових схем, використовуючи для збагачення паразитичні форми капіталу.

По суті, в Україні сформована модель, коли фінансово-банківський капітал оминає фази реального відтворення. Він функціонує в умовах, коли гроші перетворюються на гроші із максимальною спекулятивною дельтою без входження у фази виробництва, розподілу, обміну і споживання. У штучних лихварських схемах використовуються державні фінанси. Це відбувається через механізм емісії та розміщення облігацій внутрішньої державної позики (випущені ОВДП здебільшого викуповує Національний банк за допомогою підставних схем боргових зобов'язань Уряду), через штучне рефінансування певних комерційних банків під занижений відсоток (тобто під занижену ціну грошей), через фальшиві валютні угоди і вибіркове повернення податку на додану вартість, через сфальсифіковані експортні контракти тощо. Розподіл дохідної частини Державного бюдже-

ту на користь певних кланово-корпоративних структур чиниться за добре розробленими схемами «відкатів», переведення грошей у готівку, тотальної корупції. Побудована в Україні модель економіки не відповідає сучасним трендам, особливо в умовах, коли глобалізований світ увійшов у фазу падіння в рамках великого циклу Кондратьєва, коли відбуваються жорстокі цивілізаційні зіткнення, коли базові цивілізації борються за країни «сірої зони», до яких належить і Україна. Наша країна не змогла використати фазу підйому великого циклу й перебуває у стані так званої ентропійної воронки, для якого характерно постійне падіння всіх економічних і соціальних показників. Подібні процеси свідчать про те, що нинішня модель розвитку української економіки цілковито вичерпана.

Для того щоб зберегти себе як повноцінну державу і стати успішною країною, Україні потрібно кардинально та якісно змінити модель економіки з кланово-олігархічної на європейську модель народного капіталізму, де головною рушійною силою стає середній клас, стрижнем якого є мала і середня національна буржуазія, а також самодостатні місцеві громади, де відбувається децентралізація всіх систем управління та господарювання як по вертикалі, так і по горизонталі, де основою розвитку є продуктивний людський капітал.

2. Формування розкутого бізнес-середовища

Модель народного капіталізму дає можливість сформувати систему вільного підприємництва, систему відкритої конкуренції, систему активної самозайнятості та систему формування реального багатства за рахунок створення додаткової вартості в усіх ареалах і секторах національної економіки. Йдеться про перехід до нового формату бізнес-середовища, яке стає продуктивним і націленим на примноження трудової приватної власності, ефективний розвиток усіх господарських клітин, вирівнювання прибутку в усіх сегментах підприємництва.

Модель народного капіталізму передбачає надання всім суб’єктам рівного доступу до кредитних, валютних, інноваційних, природних ресурсів; зменшення ціни кредитних ресурсів до рівня, який існує в європейських та інших розвинених країнах. Ставки за кредитами повинні становити 3—6 % річних залежно від напрямів діяльності, які хоче опанувати та чи інша господарська структура.

Важливою ознакою нового бізнес-середовища має бути динамічність і синергетичний ефект, коли різні підприємницькі

структури об'єднуються для реалізації взаємовигідних проектів, використовують спільний потенціал і працюють за принципами вільної кооперації та економічного партнерства. Подібна модель взаємодії є особливо ефективною в галузях переробної промисловості. У сферах переробки сільськогосподарської сировини (молоко, м'ясо, овочі, фрукти) та легкій промисловості доцільним є об'єднання різних виробничих підприємств у торговельні дома для спільної реалізації продукції, формування єдиних торгових брендів і спільних зовнішньоекономічних інструментів для виходу на світові ринки, створення таких виробничих синдикатів, які б могли отримувати кредити у групи банків для впровадження тих чи інших продуктивних виробничих програм і проектів.

Бізнес-середовище за нової моделі економічного розвитку має бути орієнтовано на піднесення депресивних регіонів, громад і формування високотехнологічних п'ятого і шостого господарських укладів. Для цього необхідне залучення відповідних структур з Європи, які функціонують на рівні п'ятого і шостого господарсько-технологічних укладів. Це компанії з біохімічного виробництва, виготовлення електронних виробів, нанотехнологій. Величезну роль для формування якісно нового бізнес-середовища відіграє створення технологічних парків і бізнес-інкубаторів. Вони дозволяють швидко постати новим суб'єктам господарювання, особливо із залученням молоді, яка навчається у вищих навчальних закладах. Саме на базі ВНЗ дуже добре робити бізнес-інкубатори. Для цього є дуже позитивний досвід Фінляндії, Польщі та інших країн, де створені якісно нові підприємницькі структури, що функціонують на базі вищих господарсько-технологічних укладів.

3. Євроінтеграційна перспектива для українського бізнесу

Європейський Союз є надзвичайно потужним господарським суб'єктом у глобальному економічному середовищі. Чисельність ЄС-27 становить понад 503 млн осіб (на 1 січня 2014 р.), річний сукупний ВВП — близько $15,993 трлн (на 2013 р.) [3]. Країни Євросоюзу переважно розвиваються за економічною моделлю народного капіталізму, носієм якої є середній клас, дрібна і середня національна буржуазія, яка складає від 60 до 82 % населення. Малі та середні підприємства в цих державах складають від 70 до 90 % усіх суб'єктів господарювання [4]. Підґрунтям успішної діяльності країн — членів ЄС є саме євроінтеграція, якій притаманно формування єдиного, інтегрального європейського ринку і

створення спільних інституційних форм і структур для підвищення ефективності взаємодії. Європейський Союз сьогодні, по суті, має єдиний валютний ринок, у більшості країн діє єдина валюта євро. Вони сформували спільний ринок робочої сили із спільними стандартами, значною мірою створено спільний ринок нерухомості, земельний ринок, ринок виробництва та продажу засобів виробництва, фінансовий ринок, ринок надання банківських послуг, єдиний страховий ринок, дуже добре інтегрований фондовий ринок, єдиний ринок золота, який поєднаний із світовим ринком золота і дозволяє сьогодні підтримувати стабільний ринок ліквідних грошей, єдиний ринок виробничої інфраструктури, єдині стандарти дорожньої структури, як автомобільних доріг, так і авіа-, залізничного, морського, річкового транспорту, дуже потужний ринок надання логістичних послуг. Таким чином, набуває обертів якісно новий процес, коли ринок зовнішньої торгівлі перетворюється на єдиний ринок усіх країн Європейського Союзу і фактично стає ринком їх внутрішньої торгівлі. Євроінтеграція сьогодні є могутньою рушійною силою, яка дозволяє європейським країнам втримувати стабільність, досягати помірного росту валового внутрішнього продукту і добробуту членів свого суспільства навіть в умовах світової структурної фінансово-економічної кризи.

Євроінтеграція України та формування системи відносин у рамках Угоди про Асоціацію між ЄС та Україною може відіграти величезну роль у досягненні успіху на шляху зміни нинішньої моделі розвитку вітчизняної економіки та формуванні нової економічної моделі народного капіталізму і креативного бізнес-середовища. Саме євроінтеграція є тим механізмом, що дозволить Україні позбутися статусу країни «сірої зони», демонтувати кланово-олігархічну модель, подолати залежність від архаїчних форм господарювання та управління, якісно змінити бізнес-середовище — від характерного для нього сьогодні пограбування та експлуатації до відкритої конкуренції і взаємовигідної кооперації. Відтак, кількість діючих вітчизняних суб’єктів господарювання, так само, як і створювана ними додаткова вартість, збільшуватимуться в арифметичній і навіть геометричній прогресії, що є запорукою формування продуктивного, процвітаючого суспільства, де заможними є широкі верстви населення, а не вузька група мільярдерів.

Євроінтеграційний поступ — це реальна можливість для України долучитися до європейських стандартів розвитку бізнесу та суспільства.

Література

1. *Олсон М.* Власть и процветание: Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. — М.: Новое издательство, 2012. — 212 с.
2. *Соскін О. І.* Необхідність зміни економічної моделі для конкурентоспроможного розвитку України // Науковий журнал «Економіка ринкових відносин». — 2010. — № 5—6. — С. 137—147.
3. Eurostat [Electronic resource] — Access mode: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1
4. *Соскін О. І.* Модель народного капіталізму: стійкість та адаптивність до будь-яких викликів (на прикладі Австрії) // Науковий економічний журнал «Актуальні проблеми економіки». — 2012. — № 6(132) — С. 16—29.

УДК: 330.101

valentina_mitina@yahoo.com

Цапенко Валентина,
аспірант, кафедра стратегії підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Tsapenko Valentyna,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Ukraine

ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

THE ECONOMIC BEHAVIOR OF ENTERPRISES: THE NATURE AND CHARACTERISTICS OF THE FORMATION

Анотація. Досліджено поняття «економічна поведінка» підприємства та процес її формування. Визначено місце та взаємозв'язок економічної поведінки із іншими економічними категоріями в процесі діяльності підприємства.
Ключові слова: стратегія, економічна поведінка, стратегічна поведінка.

Summary. The work considers researched of the concept of economic behavior and the process of their forming. Determined the role and the interrelation of economic behavior of enterprises with other economic categories.
Key words: strategy, economic behavior, strategic behavior.

В ході огляду літератури на відповідну тематику, було встановлено, що досить часто поняття «економічна поведінка» ототожнюють із поняттям «стратегічна поведінка», поведінка відповідно до певної ринкової структури. Тому метою даного дослідження є

формулювання визначення та місця кожної із цих категорій у процесі діяльності підприємства.

Проте на сьогодні, існує наявність певного дефіциту інформації стосовно рекомендацій із формування економічної поведінки. Тому постає необхідність глибшого дослідження та аналізу поведінки підприємства з точки зору економічної складової.

Економічна поведінка означає дії, спрямовані на максимізацію економічних результатів, як у довгостроковому, так і короткостроковому періоді. Аналізуючи дане поняття можна стверджувати, що воно нерозривно пов'язане із стратегічною поведінкою підприємства, і як наслідок із стратегією. У короткостроковому періоді економічна поведінка уточнює стратегічну поведінку підприємств, а в довгостроковому — слугує додатковим інструментом для вибору та обґрунтування стратегії.

Тому, на сьогодні, доцільно розглядати стратегію не тільки як довгостроковий план дій з метою досягнення мети, а як напрямок діяльності з метою отримання економічних результатів, який можливо коригувати у довгостроковій перспективі залежно від певному типу поведінки.

Між стратегією і стратегічною поведінкою існує тісний взаємозв'язок. Вибір стратегії залежить від певного типу поведінки підприємства на ринку, наприклад, від активної чи пасивної поведінки, від схильності до ризику, до наступальних дій тощо. Стратегічна поведінка формується під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, в тому числі певних правил, формальних і неформальних обмежень — правове законодавство, чесність, порядність тощо.

Стратегічна поведінка означає — наскільки підприємство зможе ефективно пристосовуватися до ринкових вимог і являє собою конкретний набір стратегічних рішень, у рамках обраної стратегії. Економічна поведінка визначає дії, які здійснює підприємство в рамках обраної стратегічної поведінки з метою отримання найбільш максимальних економічних результатів.

Виходячи з цього, варто зазначити, що існує ланцюговий зв'язок між категоріями стратегія підприємства → стратегічна поведінка підприємства → економічна поведінка підприємства.

Тобто стратегія визначає напрямок стратегічної поведінки. В свою чергу, стратегічна поведінка впливає на економічну поведінку. Проте, якщо обрана стратегія не відповідає швидкісним змінам, то економічна поведінка, у довгостроковому періоді, корегує поставлені цілі та обрану стратегію. Отже, відбувається безперервна взаємодія, що підкреслює подвійний зв'язок цих понять.

Доцільно зазначити, що при формуванні економічної поведінки необхідно враховувати умови функціонування підприємства, швидкість їх змін. Оскільки зовнішнє середовище функціонування підприємства досить мінливе, постає необхідність постійного коригування економічної поведінки із врахуванням змін у середовищі підприємств. Тобто, економічній поведінці притаманна швидкість прийняття та реалізації рішень із адаптацією до зміни позицій підприємства на ринку, до зміни пріоритетів діяльності тощо.

Література

1. *Капленко Г. В.* Формування економічної поведінки підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Г. В. Капленко; НАН України; Інститут регіональних досліджень. — Л., 2005. — 20 с.
2. *Карачина Н. П.* Удосконалення процесу формування економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. — 2009. — № 640. — С. 285—290.
3. *Наливайко А. П.* Теоретичні засади стратегії підприємства: автореф. дис. докт. екон. наук: 08.06.01-2002.

УДК 339.727.22:338.45 larysa.zelinska@gmail.com

Шевчук Лариса Миколаївна,
асистент кафедри економіки підприємств
Кам'янець-Подільського національного університету ім. І. Огієнка, Україна

Shevchuk Larisa,
assistant of department of economyenterprises
Kamenetz-Podolsk national University of Ivan Ogienko, Ukraine

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТАПІВ УПРАВЛІННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИМ ОНОВЛЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ

RESEARCHSTAGES OF MANAGEMENTOF TECHNICAL ANDTECHNOLOGICAL RENOVATION OFENTERPRISES

Анотація. Автором виділені основні етапи процесу управління техніко-технологічним оновленням підприємств, що включає аналіз, встановлення

Abstract. The authorhighlights the mainstages of the processmanagementof technical andtechnological renovationof enterprises, including analysis,

цілей, розробку та реалізацію стратегії оновлення. На третьому етапі дуже важливими моментами є розробка альтернатив техніко-технологічного оновлення та їх оцінювання.
Ключові слова: техніко-технологічне оновлення, етапи управління оновленням, стратегія оновлення, ефективність виробництва.

setting goals, developing andimplementing the strategyupdate. In the thirdstage,a very important pointis to developalternativetechnical andtechnological renewal andtheirevaluation.
Keywords: technical andtechnological renewal, stages of update managementstrategyupdateefficiency.

Багато науковців приділяли увагу проблемам управління техніко-технологічним оновленням підприємств. За радянських часів проблеми оновлення досліджувалися в умовах планової економіки. Наразі процес оновлення та управління ним розглядається у взаємодії із зовнішнім середовищем, вивчаються питання попиту та реалізації продукції. Питання управління оновленням досліджують такі вчені, як: О. Я. Дмитрук [1], Л. М. Хоменко [4], С. Д. Ільєнкова [2], О. М. Следь [3], І. М. Школа та багато інших. Л. М. Хоменко [4, с. 108] досліджує управління оновленням техніко-технологічної бази підприємства, як процес цілеспрямованого впливу на формування його техніко-технологічної бази з метою забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі.

Під управлінням техніко-технологічним оновленням розумітимемо процес цілеспрямованого впливу на підвищення технічного та економічного рівня підприємства шляхом модернізації і заміни морально та фізично зношеного обладнання новим, продуктивнішим, а також впровадження передової техніки та технологій, автоматизація виробництва з метою отримання додаткового економічного та соціального ефекту. Оскільки техніко-технологічне оновлення може значно підвищити ефективність виробництва та діяльності підприємства в цілому, необхідне комплексне, гнучке та своєчасне управління цими процесами. Саме тому автором зроблена спроба обґрунтування основних етапів процесу управління техніко-технологічним оновленням (рис. 1).

Визначення потреб у здійсненні техніко-технологічного оновлення залежить від перспектив розвитку підприємства в цілому. При цьому необхідно детально проаналізувати стан наявного обладнання для визначення додаткових потреб у прогресивній техніці та технології.

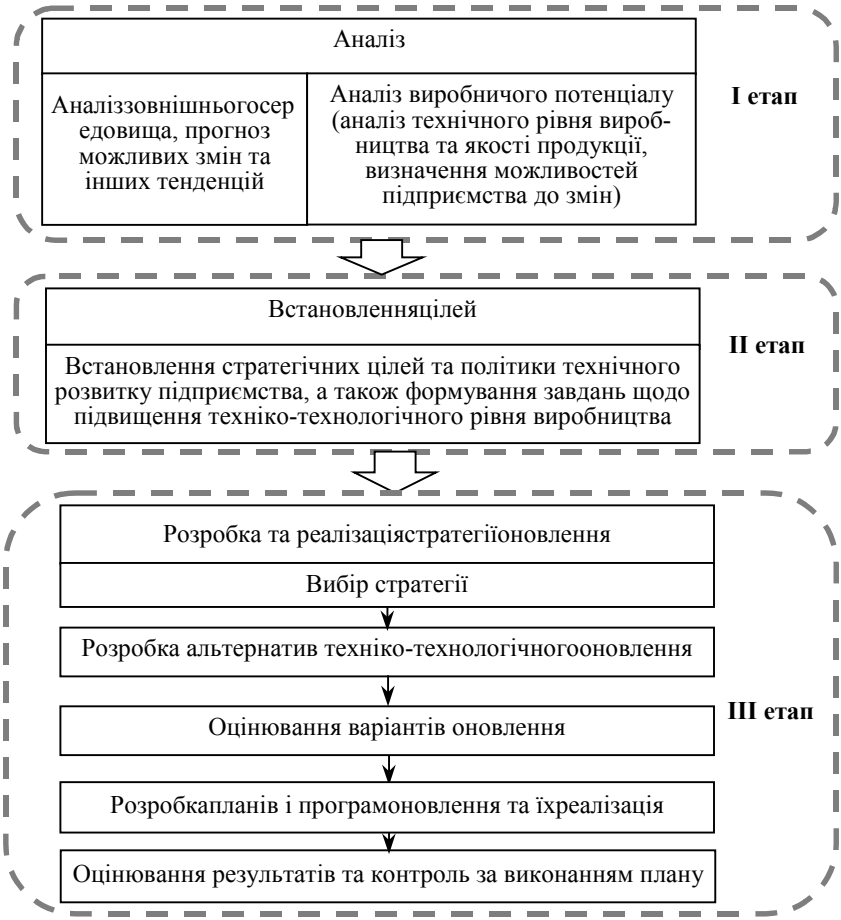

Рис. 1. Основні етапи процесу управління техніко-технологічним оновленням [розроблено автором]

У процесі управління оновленням зростає роль фінансового планування для визначення обсягів засобів, якими може розпоряджатися підприємство для здійснення оновлення. Управління має забезпечувати реалізацію цих заходів у визначені терміни, які визначаються виникненням потреби в техніці. Оскільки і затримки із впровадженням, і їх передчасне введення призводять до збитків.

Література

1. *Дмитрук О. Я.* Технічне оновлення як складова розширеного відтворення підприємств машинобудівного комплексу в умовах інтеграції // Вісник Хмельницького національного університету — 2010 — № 2. — с. 97—100.
2. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; под ред. С. Д. Ильенковой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 343с.
3. *Следь О. М.* Принципи управління технічним оновленням виробництва підприємств промисловості / О. М. Следь // Матеріали V міжнар. наук.-теорет. конф. молодих вчених і студентів «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери» (м. Донецьк, 5—6 черв. 2008 р.). — Донецьк: ДонНТУ, 2008. — Т. 3. — С. 130—132.
4. *Хоменко Л. М.* Концептуальні засади управління оновленням техніко-технологічної бази промислових підприємств в сучасних умовах // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. — Вип. 17. — К.: КНЕУ, 2005. — 124 с. — С. 107—110.

УДК: 330.341

shcherbyna.o.v@gmail.com

Щербина Ольга Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Shcherbyna Olga,
Docent, philosophic doctor, Management department, KNEU named after V. Hetman, Ukraine

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: розкривається сутність системи управління та бізнес-моделі підприємства, а також взаємозв'язок між ними.
Ключові слова: система, системне управління підприємством, бізнес-модель підприємства.

MANAGEMENT SYSTEM AND BUSINESS MODEL OF THE ENTERPRISE

Summary: reveals the essence of management and business model of the enterprise, and the relationship between them.
Key words: system, management system of enterprise, business model of enterprise.

Системне управління — це підхід, який на сьогоднішній день має ефективно використовувати в своїй діяльності кожне підприємство і підприємець.

Системний підхід полягає в тому, що існує якась система, яка лежить в основі всіх механізмів і процесів в організації. Під системою розуміють сукупність взаємодіючих елементів, які становлять цілісне утворення, що має нові властивості, які відсутні в її елементів. Тобто, немає факторів, які розглядаються окремо від усього, немає процесів, які ніким не контролюються, немає працівників, які нікому не підкоряються — системний підхід до управління дозволяє інтегрувати всі елементи максимально ефективно з метою досягнення єдиної мети підприємства. Таким чином, система управління підприємством передбачає сукупність підсистем, процесів і елементів, які при взаємодії забезпечують ефективне функціонування організації.

Системний підхід в управлінні вважається скоріше способом мислення менеджерів про організацію й управління нею, а не набором якихось конкретних прийомів чи інструментів. Саме це вимагає пошуку конкретніших категорій і механізмів для опису і впровадження системності в діяльність підприємства.

Підприємства звичайно є складними об'єктами, мають свою специфіку і потребують в певних аспектах індивідуального підходу. В той же час існує кілька основних уніфікованих етапів створення ефективної системи управління на будь-якому підприємстві: формування бізнес-моделі діяльності підприємства; побудова бізнес-процесу, що відповідає за створення цінності для споживача тобто реалізації бізнес-моделі; розробка організаційної структури та механізму взаємодії працівників між собою в рамках бізнес-процесу. В цій статті ґрунтовніше зупинимося на першому етапі, а саме взаємозв'язку системи управління та бізнес-моделі.

Бізнес-модель — спрощене уявлення про бізнес, призначене для цілісного представлення та аналізу діяльності всієї системи взаємопов'язаних процесів підприємства. Бізнес-модель підприємства пояснює суть його діяльності, є його «серцем» і тому має відповідати на ключові питання, такі як «що робимо?», «для кого робимо?», «як робимо?», «з ким є партнерами?» та інші.

Бізнес-модель описує, яким чином компанія створює додану цінність для споживача та набуває фінансової, соціальної та іншої вартості в часі. В узагальненому вигляді бізнес-модель описує три фактори: фактор користі чи вигоди для клієнтів, фактор вартості (витратності) діяльності бізнес-системи і фактор прибутковості, тобто способу заробляння грошей для підприємства.

Метою створення бізнес-моделі є створення зрозумілого, наочного, достовірного уявлення про систему управління підпри-

ємством. Бізнес-модель може бути представлена у вигляді малюнка, схеми, об'ємної моделі. Найбільш поширеною на сьогодні є візуалізація наповнення бізнес-моделі запропонована О. Остервальдером та І. Піньє [1]. Ними при описі бізнес-моделі пропонується структурувати інформацію за такими блоками:

— пропонована споживачеві цінність — перелік продуктів і сервісів, які пропонуються споживачам;

— цільові сегменти споживачів — перелік цільових аудиторій для продуктів і сервісів компанії;

— взаємини зі споживачами — опис процесу управління відносинами зі споживачем;

— канали збуту — способи і засоби, які використовує компанія для доставки продуктів і сервісів споживачам;

— ключові бізнес-процеси — послідовність операцій щодо створення продукту та відтворення цінності для споживача;

— ключові ресурси — список ресурсів, необхідних для створення цінності для споживача;

— ключові партнери — співпраця з іншими компаніями, яка доповнює інші аспекти бізнес-моделі і додає цінності споживачу;

— структура витрат компанії, які вона несе, реалізуючи бізнес-модель;

— джерела доходів — спосіб, яким компанія заробляє гроші, використовуючи різні потоки доходів.

Такий підхід до аналізу і опису бізнес-моделі дозволяє сприйняти бізнес-систему в цілому, побачити основні її елементи, взаємозалежності між ними, суперечності, а також розглянути альтернативні методи діяльності та проаналізувати наслідки їх застосування. Передбачається, що в процесі опису бізнес-моделі можна знайти шляхи підвищення ефективності функціонування підприємства.

Підсумовуючи підкреслимо, що опис бізнес-моделі дозволяє закласти фундамент для реалізації системного підходу в повсякденному управлінні підприємством. Це досягається завдяки перевірці всіх управлінських рішень логіці свідомо обраної бізнес-моделі.

До ключових ознак наявності системного підходу до управління підприємством можна віднести такі:

— на підприємстві присутні свідомо визначені цілі та принципи роботи зі споживачами;

— на підприємстві наявний зрозумілий всім співробітникам механізм (послідовність дій та учасники) прийняття свідомих і логічних управлінських рішень як реакція на заплановані або непередбачені зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах;

— на підприємстві наявний механізм впровадження прийнятих рішень, що спрямований на безконфліктну взаємодію всіх його підсистем з метою досягнення цілей;

— на підприємстві наявний механізм зворотного зв'язку, а саме моніторингу, аналізу ситуації й оперативної управлінської реакції на відхилення від запланованого або нові можливості.

Системний підхід до управління підприємством дозволяє врахувати всі чинники, які впливають на його діяльність і розробити найоптимальну і найдоцільну для конкретної компанії бізнес-модель.

Література

1. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора // А. Остервальдер, И. Пинье. — Сколково: Альпина Паблишер, 2013.

Секція № 2
ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 330.3

Будяєв М. О.,
аспірант
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана

Budyaev.maxim@gmail.com

Maksym Budiaiev,
Postgraduate student
KNEU named after Vadim Hetman

ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Висвітлено специфіка визначення понять та їх відмінності. Окреслено основні зв'язки між інноваціями та інвестиційною привабливістю.
Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, класифікаційні ознаки інвестиційної привабливості, інновації, інвестиційно-інноваційний процес

INNOVATIONS AS THE MAIN FACTOR OF ENTERPRISE INVESTMENT ATTRACTIVENESS IMPROVEMENT

Abstract. Specifics and differences in terms «investment attractiveness» and «innovations». he way ofinteraction of investment and innovation activities in entrepreneurship is proposed.
Key words: investment attractiveness of enterprise, classification attributes of the investment attractiveness, innovations, investment and innovation process

На сучасному етапі розвитку світової економічної системи головна роль інвестицій та інвестиційної діяльності в життєвому циклі підприємств і країн у цілому не викликає сумнівів. Достатній кількісний і високий якісний склад інвестиційних ресурсів — це основа для тривалого, ефективного функціонування системи, чи іншими словами, додаткового джерела суспільної користі (основне завдання будь-якого суб'єкта економічних відносин чи економічної системи приносити додаткову суспільну корисність). Проте відкритим залишається питання об'єкта інвестицій. Узагальнюючим поняттям вибору об'єкта — є інвестиційна привабливість.

Велика кількість вітчизняних та іноземних науковців вивчали питання інвестування та інвестиційної діяльності: О. Амоша, Г. Г. Бірман, І. Бланк, В. Бочаров, Ю. Брігхем, В. Геєць, О. Коюда, В.Коюда,Л. Лігоненко, Г. Марковиць, О.Носова, А.Пересада, Н. Трясціна, Л. Чорна, У. Шарп, О. Ястремська, С. С. Донцов,

І. О. Бланк, О. А. Андраш, Д. В. Коробков, А. П. Гайдуцький, В. В. Бочаров.

В економічній науці немає єдиного підходу до визначення суті поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Найцікавіша думка вітчизняних науковців (Л. О. Чорна) — розглядати інвестиційну привабливість підприємства «як взаємозв'язок двох характеристик: з боку економічного змісту(інвестиції) і з боку психологічної форми (привабливість)» [4].

У науковій літературі існують різні підходи до класифікації [1], проте на думку автора найчіткішою і найзрозумілішою є класифікація за рівнем впливу. Усі фактори формування інвестиційної привабливості доцільно розділяти за рівнем впливу на макро-, мезо-, мікрофактори.

До факторів макрорівня відносять загальну стратегію та політику держави з кожного питання; рівень росту ВВП та інших показників діяльності (сальдо торговельного балансу, рівень оподаткування); захист прав інвесторів, інтелектуальних прав, прав людини та прав працівників; рівень освіченості та інші. До факторів мезорівня відносять схожі показники як і в макрорівні, тільки визначені для певного регіону. Унікальними факторами для цього рівня є характеристика місцевих ринків, ресурсна база регіону, наявність особливих умов ведення бізнесу (ВЕЗ), ступінь автономії регіону. Найважливішим є мікрорівень, тобто рівень підприємства, до я кого відносять, перш за все, аналіз власників підприємства, характеристики ліквідності та платоспроможності, кадрові ресурси, соціально-психологічний клімат на підприємстві, форму та стиль керівництва, наявність новітніх розробок (R&D), відсоток реінвестування у інновації.

При визначенні інвестиційної привабливості підприємства будь-яким методом необхідно враховувати фактори кожного рівня. Проте для з аналізу сучасної практики вибору об'єктів для інвестування стає очевидно прямий зв'язок між рівнем інноваційності підприємства та рівнем інвестиційної привабливості.

Загалом інвестиції в інновації призводять до зменшення собівартості продукції, здешевлення основного капіталу, підвищення якісних характеристик і відповідності сучасним вимогам. Окрім того, інновації суттєво впливають на дію закону спадної віддачі виробничих факторів (проте не нівелюють їх), і тимчасово (до часу появи новішої та ефективнішої розробки) вирішують питання обмеженості ресурсів. За Марксом, «накопления с целью промышленного инвестирования применяются как результат конкурентной гонки за преимуществами, которые дают возможность

внедрения самой новой техники в устаревающее производство, чтобы обеспечивать наибольшую прибыль (сверхприбыль)», що є основоположним фактором інвестиційної привабливості.

Вкладення коштів у різні інноваційні сфери виробництва створюють різний вплив на інвестиційну привабливість. Прикладом може бути сфера теплозбереження, енергозбереження та екології.

Згідно з цим визначенням, до екологічних інновацій можна віднести [2]:

✓ розробку, створення та впровадження нових технологічних процесів та технологічних циклів розробки;

✓ розробку та застосування ресурсозберігаючої техніки, маловідходних технологій;

✓ освоєння нових територій, а також розширення діючих з урахуванням екологічної безпеки населення і виробництва;

✓ впровадження нових організаційних форм, включаючи удосконалення організаційно-територіальної структури потенційно небезпечних виробництв з метою зниження їх екологічної небезпеки;

Існує певна залежність: екологічні інвестиції — зменшення екологічних платежів — збільшення прибутку — окупність інвестицій — підвищення інвестиційної привабливості [3].

Дана залежність характерна не тільки для екологічних інновацій, а і для інвестицій у всі інноваційні сфери. Також головною рисою залежності є спіральний характер, тобто збільшення інвестиційної привабливості призводить до можливості отримання більшого обсягу інвестицій, що призводить до нового підвищення інвестиційної привабливості, проте на якісно вищому рівні, який характеризується власним рівнем конкуренції.

Для кращої ілюстрації важливості інновацій у формуванні та підвищенні інвестиційної привабливості підприємств скористаємося досвідом Франції. За інформацією Агенції з інвестицій та інновацій (Франція) [5] R&D відіграє вирішальну роль у створенні інвестиційних стратегій підприємств. 29 % усіх інвестиції приходяться на розробку винаходів та їх впровадження. Для порівняння, в США даний показник складає 14 %, у Фінляндії — 15 %. Також за проведеним дослідженням TNS Sofres-AFII 4 основних факторів інвестиційної привабливості є:

- близькість до ринків збуту та наявність контрагентів (77 %);
- якісний та кількісний склад працівників (76 %);
- можливість кооперації з університетами та іншими навчальними закладами (73 %);
- рівень державної допомоги при R&D (68 %).

Література

1. *Буднікова Ю. В.* Інвестиційна привабливість підприємства та фактори впливу на неї / Ю. В. Буднікова // Інноваційна економіка. — С. 194—197.
2. *Кузнєцова Т. В.* Напрями впровадження екологічних інновацій в промисловому комплексі регіону [Електронний ресурс] / Т. В. Кузнєцова, Л. Г. Сіпайло. — Режим доступу: http://investycii.org/investuvanya/konferentsiji/problemy-formuvanya-ta-rozvytku-inovatsijnoji-infrastruktury/napryamky-vprovadzhenya-ekolohichnyh-inovatsij-v-promyslovomu-kompleksi-rehionu.html
3. *Чирков С. О.* Екологічне інвестування діяльності підприємства / С. О. Чирков // VII Міжнар. наук. конф. студ. і молод. вчених: Проблеми управління виробничо-економічною діяльністю суб'єктів господарювання, ДонНТУ, 18 квітня 2013 р. — Донецьк, 2013. — С. 87—89.
4. *Чорна Л. О.* результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства // Інвестиції: практика та досвід. — № 24. — 2008. — С. 4—6.
5. Офіційний сайт AFII [Електронний ресурс]: http://www.invest-in-france.org/fr

УКД316.354:351/354

Верба Вероніка Анатоліївна,
д-р екон. наук,
доцент, директор
Інституту управлінського
консультування КНЕУ, Україна

verba@imc-ukraine.com

Verba Veronika,
Doctor of Economics, Head of
the Institute of Management
Consulting of KNEU, Ukraine

ПЕРЕДУМОВИ УСПІШНОЇ ВЗАЄМОДІЇ АГЕНТІВ СТВОРЕННЯ І ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

PRECONDITIONS FOR SUCCESSFUL INTERACTION OF AGENTS OF ESTABLISHING AND IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT INNOVATIONS IN THE COMPANY

Анотація. Визначено вплив різних суб'єктів науспішність розробки та впровадження у практику підприємств управлінських інновацій. Встановлено передумови і форми успішної взаємодії внутрішніх і

Summary. Influence of different subjects on success of development and implementation of management innovation in the companies is determined. Preconditions and forms of successful interaction of internal

зовнішніх агентів у процесі генерації генерування, розробки, трансферу і впровадження управлінських нововведень
Ключові слова: управлінська інновація, розробка і впровадження управлінських новацій, форми взаємодії, агенти змін
and external agents during generation, development, transfer and implementation of management innovations are defined.
Key words: management innovation, development and implementation of management innovation, forms of interaction, agents of changes

Загострення конкурентної боротьби актуалізують для сучасних підприємств необхідність пошуку інноваційних ідей розвитку та методів їх успішної реалізації. Тому розробка та впровадження у практику підприємств управлінських інновацій розглядаються сьогодні як вагомий чинник розвитку підприємств, що забезпечує формування нових конкурентних переваг. Процес генерування та імплементації у діяльність компаній управлінських інновацій складний багатоаспектний процес, учасниками якого є як зовнішні, так і внутрішні (по відношенню до підприємства) агенти змін. Тому виявлення механізмів взаємодії учасників процесу створення і впровадження нових управлінських методів та інструментів, принципів розподілу їх відповідальності за результати якісних покращень у системі управління функціонування і розвитку набувають надзвичайної важливості.

У процесі генерування, розробки, трансферу і впровадження управлінських нововведень залучено чимало суб'єктів. Від їх узгодженого партнерства і результативної взаємодії значною мірою залежить ефективність інноваційного розвитку підприємств. Саме тому пошук форм і методів успішної співпраці агентів змін стає визначальним чинником сталого інноваційного розвитку підприємств.

Відомі науковці Д. Біркіншау і М. Моль, досліджуючи процеси управління інноваційними процесами на підприємствах, відзначають, що ключову роль у генерації нових ідей, розробці і розвитку управлінських інновацій відіграють зовнішні агенти — науковці, консультанти та гуру менеджменту. На думку дослідників, зовнішні агенти є джерелом натхнення для управлінців — інноваторів, активними партнерами у процесі апробації та ратифікації управлінських змін на підприємствах[1].

Приймаючи до уваги визначення управлінських інновацій як рішучої відмови від традиційних принципів, процедурі методів керівництва або усталених організаційних форм, у результаті чо-

го змінюється вся система управління компанією, яке дає Г. Хемел [2], можна стверджувати про надзвичайно впливову роль саме внутрішніх агентів змін у процесі їх створення і впровадження. Це пов'язано передусім із роллю менеджменту у формуванні запиту на пошук інноваційних ідей розвитку підприємств, які досить часто пов'язані з необхідністю усунення протиріч і суперечностей у системі організації та управління підприємством, а також із забезпеченням передумов успішного впровадження інновацій у практику підприємств.

Передумовами успішного процесу управлінських інновацій на підприємстві є активне залучення керівництва і менеджменту організацій для формування портфелю альтернатив та вибору найкращої інноваційної ідеї розвитку управлінської системи. Забезпечення ефективної взаємодії керівництва і менеджменту полягає саме у організації такої співпраці, виборі таких форм і методів кооперації, які враховують особливості організаційної моделі бізнесу, управлінську культуру. Вони мають бути адекватні завданням розвитку підприємства. Першим етапом розробки управлінських інновацій є виявлення протиріч в організації. Цей етап є наріжним каменем початку інноваційного процесу змін. Досить часто на етапі ідентифікації проблемного поля та пошуку суперечностей функціонування і розвитку, менеджмент компанії має вийти за межи власного досвіду, вивчити найкращий досвід вирішення аналогічних завдань в інших організаціях. Найчастіше нові управлінські знання і досвід залучають із-зовні шляхом залучення нових працівників, які мають досвід вирішення аналогічних проблем або зовнішніх експертів. На етапі генерації інновацій у сфері управління важливим є:

- своєчасне виявлення проблемних зон управління функціонуванням і розвитком підприємств;
- залучення до процесу управлінського аудиту і виявлення суперечностей керівництва, менеджменту, внутрішніх експертів і персоналу, що прагне долучитися до розв'язання управлінських проблем;
- створення механізмів координації і ефективної комунікації потенційних учасників процесу розробки управлінських інновацій.

Узагальнення світового досвіду організації процесу розробки управлінських інновацій дає можливість виділити такі організаційні форми взаємодії внутрішніх агентів змін: а) створення експериментальних груп, соціальних корпоративних мереж, б) формування внутрішньої кооперації між департаментами, що залучені до розв'язання суперечностей і розвитку системи управ-

ління підприємством, а такожв)проведення періодичних зборів персоналу. Використання цих форм взаємодії сприяє залученню до процесу створення та впровадження всіх менеджерів, які прямо або опосередковано впливають на утворення і розв'язання проблемних ситуацій, мають повноваження прийняття управлінських рішень щодо якісних змін, методах розвитку організації. Результативна взаємодія внутрішніх агентів неможлива без постійного розвитку мотивації до креативної діяльності працівників, розвитку інноваційної культури організації.

За умов, коли розв'язання протиріч функціонування і розвитку організацій не може бути вирішені наявними управлінськими інструментами менеджментом компанії самостійно, формується запит до наукової та експертної спільноти. Цей запит стає поштовхом для наукового пошуку та дослідницьких завдань зовнішнім агентам — академічним, консалтинговим інституціям, які сьогодні є ключовими розробниками управлінських новацій, технологій, інструментів і процедур, що мають сприяти підвищенню ефективності управління підприємствами, підвищувати результативність діяльності та посилювати їх конкурентноздатність.

Стратегічне партнерство внутрішніх і зовнішніх агентів розробки і впровадження управлінських інновацій має забезпечити ефективну зовнішню підтримку процесу створення і трансферту управлінських інновацій в економічні системи. Підвищення ефективності трансферту управлінських інновацій від розробників до споживачів (внутрішніх агентів) має сприяти зниженню трансакційних витрат на створення і впровадження нових технологій управління, усувати інформаційну асиметрію у процесі розвитку управлінських інновацій, посилювати прикладну цінність аналітичних досліджень практики функціонування і розвитку підприємств.

Література

1. *Birkinshaw J.* How Management Innovation Happens / J. Birkinshaw, M. Mol// [Electronic resource] MIT Sloan Management Review. — 2006. — July 01. — Modeofaccess: http://sloanreview.mit.edu/article/how-management-innovation-happens

2. *Хеймел Г.* Что есть что в управленческих инновациях/ Г. Хемел // [Электронный ресурс] // HarvardBusinessReview (русское издание). — 2006. — Режим доступа: hbr-russia.ru/issue/16/1028/

УДК 330.341.1

e-mail: vlasovainnov@gmail.com

Власова Інна Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри банківських інвестицій
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Vlasova Inna,
Ph.D., associate professor of the bank investment department
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine

ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ: ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Анотація. Розкрито економічний зміст і характерні риси венчурного фінансування порівняно з банківським фінансуванням.
Ключові слова: венчурне фінансування, венчурний капітал, венчурне підприємство.

VENTURE CAPITAL FINANCING: THE ESSENCE AND FEATURES

Abstract. Venture capital financing economic essence and main features are considered.
Key words: venture capital financing, venture capital, venture capital enterprise.

Венчурне фінансування є одним з найефективніших способів фінансової підтримки високотехнологічних підприємств на початковому етапі розвитку. Термін «венчурне фінансування походить від англійського слова «venture» — «ризикове підприємництво або починання», «спекуляція», «сума, що піддається ризику» [1, с. 6].

Л. В. Івіна, В. А. Воронцов [2, с. 8] визначають венчурне фінансування як довгострокові (5—7 років) високоризикові інвестиції приватного капіталу в акціонерний капітал новостворюваних малих високотехнологічних перспективних підприємств (венчурних підприємств), що спрямовані на розробку і виробництво наукоємних продуктів, для їх розвитку і розширення, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів.

Венчурне фінансування надає можливість здійснення якісного «стрибка» від ранніх безприбуткових етапів розвитку нової високотехнологічної компанії до рентабельних стадій її життєвого циклу [3].

Венчурне фінансування — це важливий інструмент інвестування підприємств, розвиток яких пов’язаний зі значним ризиком з одночасною можливістю отримання великих прибутків [4].

Зміст венчурного фінансування полягає в об’єднанні грошових капіталів одних підприємців та інтелектуальних можливостей інших (оригінальні ідеї або технології) в реальному секторі економіки з метою забезпечення прибутку для новоствореного

підприємства. Тобто це високоризикове вкладення приватного капіталу у високотехнологічні малі підприємства, спроможні продукувати в перспективі наукомісткі продукти або послуги, що користуються значним попитом.

Характерними ознаками венчурного фінансування є:

1) в обмін на реальні грошові кошти інвестор отримує на достатньо тривалий час лише їх умовний еквівалент у вигляді частки ще неіснуючого високотехнологічного підприємства. Така частка надається у формі акцій, які ще не котируються на фондовій біржі і не можуть бути обмінені на реальні грошові кошти, оскільки підприємства не зареєстровані на фондовій біржі. Тобто, отримані інвестором акції є мало ліквідними або взагалі не ліквідними. Інвестиції частково можуть надавати підприємствам не тільки в обмін на пакет акцій, але й у формі інвестиційного кредиту на 3—7 років. Але вартість такої фінансової підтримки венчурного підприємства є достатньо високою; 2) венчурні капіталісти не вимагають щорічних (щоквартальних) виплат — за відсотками, що є однією з вимог банків; 3) банки, маючи набагато більші фінансові можливостями, ніж венчурні капіталісти, не схильні надавати кредити на тривалий строк; 4) банки переважно надають кредити під ліквідну заставу, а венчурні капіталісти не вимагають цього від підприємств, які на ранніх етапах розвитку не мають ліквідних активів. Такі активи у нового високотехнологічного підприємства з'являються лише на пізніх етапах, коли воно стає рентабельним; 5) фінансування за рахунок венчурного капіталу не забезпечено гарантіями, інвестори венчурного капіталу приймають на себе весь фінансовий ризик невдачі як і решта акціонерів; 6) засновник і інвестор венчурного підприємства стають добровільними діловими партнерами, що володіють часткою в акціях підприємства і матеріальна винагорода яких прямо залежить від успішності розвитку підприємства. Натомість банк може оголосити підприємство банкрутом, якщо своєчасно не виконує взяті на себе зобов'язання і перспективи розвитку підприємства не є сприятливими; 7) банки консервативніші за своєю природою і тому, на відміну від венчурних капіталістів, намагаються уникати зайвих ризиків.

Проблемами венчурного фінансування в Україні є нестабільність правових норм, неналагоджена фінансова інфраструктура, недостатня державна підтримка малого інноваційного бізнесу, нерозвиненість ринку цінних паперів, слабка культура підприємництва вихід з венчурного фонду, відсутність проектів для венчурного інвестування, джерела фінансування [5, с. 46].

Література

1. *Глэдстоун Д.* Инвестирование венчурного капитала: подроб. пособие по инвестированию в частные компании для получения максимальной прибыли / Д. Глэдстоун, Л. Глэдстоун. — М.: Баланс Бизнес Букс, 2006. — 416 с.
2. *Ивина Л. В.* Основные понятия и термины венчурного финансирования: учеб. пособие / Л. В. Ивина, В. А. Воронцов. — М.: Академический проект, 2002. — 225 с.
3. *Красовская О. В.* Венчурное финансирование: мировые тенденции и ситуация в Украине / О. В. Красовская. — К.: Конус-Ю, 2013. — 108 с.
4. Формування та розвиток ринку венчурного інвестування України: монографія / П. В. Ковалишин. — Миколаїв: [МДАУ], 2009. — 302 с.
5. *Петрук О. М.* Теорія та практика венчурного фінансування: монографія / О. М. Петрук, С. З. Мошенський. — Житомир: ЖДТУ: Рута, 2008. — 248 с.

УДК: 330.3:005

e-mail: vodol@litech.net

Довбенко Вячеслав Іванович,
к.е.н., доцент,
Національний університет
«Львівська політехніка»,
Україна

Dovbenko Viacheslav,
PhD, Assoc. Prof.,
Lviv Polytechnic National
University, Ukraine

ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто умови діяльності вітчизняних підприємств з огляду на можливості їх інноваційного розвитку. Проаналізована структура інвестицій, прибутковість різних галузей, а також перспективи оновлення інноваційного потенціалу розвитку підприємств.

Ключові слова: потенціал, інновації, інвестиції, розвиток, підприємства, трансфер технологій, комерціалізація

THE POTENTIAL OF INNOVATION DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

Abstract. The conditions of domestic enterprises in view of the possibility of their innovative development are considered. The structure of investments, profitability of different industries and perspectives of updates the innovative potential of enterprises are analyzed.

Keywords: potential, innovation, investments, development, enterprises technology transfer, commercialization

Розвинені країни світу перейшли до переважно інноваційного шляху розвитку економіки. У той же час економіка України зазнає великих втрат у результаті застосування відсталих техноло-

гій і розвитку галузей низьких технологічних укладів. У результаті інвестиційний клімат є несприятливим, а порівняно невеликі обсяги інвестицій не доходять до високотехнологічних галузей. Так і не вдалося здійснити перехід економіки на інноваційно-інвестиційну модель розвитку.

Увійти в число передових в економічному відношенні країн з допомогою традиційних підходів неможливо. Тому необхідно забезпечити радикальні зміни ситуації за рахунок переорієнтації потенціалу інноваційного розвитку на задоволення перспективних потреб економіки. Для цього слід створити максимально сприятливі умови для розвитку високотехнологічного бізнесу. Стратегічним завданням України має стати забезпечення протягом 10—15 років радикальної перебудови економіки на високотехнологічну, високорентабельну, експортоорієнтовану [1, с. 29].

Інвестиції відіграють вирішальну роль у розвитку економіки. Однак найбільшу питому вагу у структурі капітальних інвестицій в економіку України становлять інвестиції в матеріальні активи, значною є також їх частка у капітальний ремонт, так як ступінь зносу основних засобів перевищує s їх вартості. Тому важливо змінити структуру інвестицій, насамперед за рахунок збільшення частки вкладень у нові машини, обладнання і технології. Джерелом зростання ВВП розвинених країн є прибутки, отримувані завдяки виробництву і експорту високотехнологічних товарів і послуг. За даними Світового банку 84,4 % експорту високих технологій припадає на країни з високим рівнем доходу, у той же час частка України тут менша за 0,01 % [2, с. 58—59.]

Вітчизняна статистика підтверджує низьку прибутковість галузей, які визначають науково-технічний прогрес. Так найвищий рівень операційної рентабельності у 2012 р. був у сільському господарстві; оптовій і роздрібній торгівлі та ремонті автотранспортних засобів; а також сфері інформації та телекомунікацій 21,4; 12,3 і 10,1 % відповідно. Натомість у промисловості рівень операційної рентабельності становив усього 3,3 %, а у будівництві — 0,7 % (збитки) [3, с. 66]. Це у великій мірі пов’язано з низьким технологічним рівнем вітчизняної промисловості й несприятливими умовами її функціонування.

Спеціальне податкове стимулювання інноваційної діяльності аналогічно світовому досвіду в Україні не застосовується. У результаті понад 83 % інвестицій отримують підприємства третього технологічного укладу, 10 % — четвертого й лише 7,0 % — п’ятого. Забезпечення платоспроможного попиту на результати

R&D з боку реального сектору економіки може бути забезпечене за умов активізації інноваційних процесів [4, с. 118]. Невідповідність існуючого рівня виробництва вимогам інноваційного розвитку, збереження застарілої структури зайнятості, незадовільні темпи впровадження технологічних нововведень вимагають зміни підходів до регулювання інноваційної сфери діяльності, які повинні максимально сприяти новим прогресивним пропорціям вкладень в окремі складові як потенціалу розвитку економіки, так і окремих суб'єктів господарювання. Зрозуміло, що за даних умов тяжко розраховувати на приплив інвестицій у галузі, які визначають можливості інноваційного розвитку економіки.

Для зміни існуючої ситуації в економіці слід стимулювати приплив інвестицій саме у високотехнологічний сектор за рахунок трансферу технологій і швидкої комерціалізації результатів НДДКР. Пріоритет має віддаватися саме вкладенням у виробництво нових інноваційних продуктів. Слід формувати достатній попит на вітчизняні нововведення. Для цього важливо створити сучасну інноваційну інфраструктуру та суттєво підвищити престижність праці науковців і дослідників і навчитися ефективно використовувати потенціал наукових знань і нових технологій. Місія промислових підприємств полягає у забезпеченні інших галузей прогресивними видами нової техніки, яка сприяє економії ресурсів. Однак для здійснення кардинальних змін потрібно забезпечити активну участь у процесах оновлення науки, потенційних інвесторів і держави з метою розбудови сучасної інноваційної інфраструктури для своєчасної та успішної комерціалізації результатів наукових розробок

Література

1. Стратегічне управління національним економічним розвитком: монографія: в 2 т. / За заг. ред. О. В. Кендюхова. — Донецьк: ДВНЗ ДонНТУ, 2013. — Т. 1. — 338 с.

2. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку /[Кіндзерський Ю. В., Якубовський М. М., Галиця І. О. та ін.]; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2009. — 928 с.

3. Статистичний щорічник України за 2012 рік /Державна служба статистики. — К., 2013. — 552 с.

4. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства. — К.: Фенікс, 2011. — 350 с.

УДК: 330.341.1

e-mail: a.v.karpenko@meta.ua

Карпенко Андрій Володимирович,
к.е.н., доцент,
Запорізький національний технічний університет, Україна

Karpenko Andrii,
PhD economy,
AssociateProfessor,
Zaporizhzhya National Technical University, Ukraine

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

BUSINESS INNOVATION DEVELOPMENT I N UKRAINE

Анотація. Розкрито роль і значення інноваційного підприємництва в розвитку економіки. Визначено основні проблеми й обґрунтовано напрями активізації та розвитку інноваційного підприємництва в Україні.
Ключові слова: інновації, інноваційне підприємництво, інфраструктура, підтримка, розвиток, стимулювання.

Summary. The role and importance of innovative entrepreneurship in the economy. The main problem areas and reasonably activation and development of innovative entrepreneurship in Ukraine.
Keywords: innovation, innovative entrepreneurship, infrastructure, support, developmentandpromotion.

Усвідомлення позитивного впливу інноваційної діяльності на соціально-економічний розвиток країни та її конкурентоспроможність висуває на перший план необхідність активізації інноваційного підприємництва. Саме інноваційна спрямованість підприємницької діяльності забезпечує не лише конкурентні переваги суб'єктам господарювання, а й сприяє економічному піднесенню держави, яка підтримує їх розвиток. Тобто в сучасному глобалізованому світі розвиток економіки забезпечується переважно інноваційним характером підприємництва, а не наявними ресурсними можливостями.

Вагоме місце у визначенні провідної ролі інноваційного підприємництва у розвитку економічних систем належить Й. Шумпетеру, який відзначав, що при капіталізмі не існує іншого прибутку як чистий дохід від підприємництва [1]. Про наявність зв'язку між бізнесом та інноваціями наголошував також П. Друкер, зокрема зазначав, що бізнес призначений для інновацій, оскільки він не зможе довго існувати, а тим більше не доб'ється визначних результатів, якщо не буде вирішувати завдання щодо оновлення як продукції (послуг), так і самого себе [2, с. 229]. Тобто, в сучасних умовах розуміння визначальної ролі підприємництва у інноваційному розвитку країни вимагає публічного ви-

знання, всебічної державної та суспільної підтримки й стимулювання інноваційного підприємництва. А реалізація двох основних функцій підприємств (за П. Друкером [2, с. 305—306]) — маркетингу і інновацій, доводить про постійне змагання за досягнення якіснішого і дешевшого товару, а також власного покращення.

Розвиток інноваційного підприємництва змінює характер конкуренції, сприяє закріпленню провідними фірмами своїх ринкових позицій, переорієнтації фінансових потоків з фізичного на людський капітал, науково-технічну та ринкову інформацію, знання, інтелектуальний капітал [3, с. 29].

У вітчизняній теорії та практиці питання інноваційного підприємництва почало активно досліджуватись з кінця 80-х початку 90-х рр. Однак, значна тривалість досліджень даного напряму не забезпечила практичної його реалізації. До сьогоднішнього часу актуальним залишається створення сприятливого середовища та стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні, формування належної організаційно-інфраструктурної його підтримки.

Відсутність законодавчого визначення інноваційного підприємництва у вітчизняній практиці стримує його розвиток веде до поширення серед науковців різносторонніх підходів до визначення та розуміння напрямів його розвитку. Найповніше сутність інноваційного підприємництва визначається у праці [4, с. 4] як «суспільно-, організаційно- і техніко-економічний процес практичного впровадження нововведень, у результаті реалізації якого створюються принципово нові за своїми властивостями товари (продукція, послуги) і технології, що дозволяє формувати нові ринки і нові потреби». Тобто воно є сукупністю ініціативних дій суб’єктів інноваційної підприємницької діяльності, що мають ризиковий характер і забезпечують перебіг етапів інноваційного циклу, з метою задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.

Основою інноваційного підприємництва в промислово розвинутих країнах є мале підприємництво, якому належить першість за масовістю і динамічністю структурних складових ринкового інноваційного потенціалу. Тому кількість і структура малого підприємництва є відображенням розвитку інноваційного підприємництва в державі, основними завданнями якого є: розвиток інтеграційних зв’язків між малими і великими компаніями; сприяння формуванню високотехнологічних, наукомістких малих фірм в інфраструктурі промислового сектора; створення і підтримка технологічних компаній, створених з метою комерціалізації роз-

робок; підвищення інноваційної активності стійких малих компаній [5, с. 311]. Потенціал малого підприємництва в інноваційній сфері є досить потужним, якщо на державному рівні його розвитку надається належна увага у напрямі формування спеціальної інфраструктури, забезпечення підтримки.

За рейтингом рівня сприятливості умов для ведення підприємницької діяльності на червень 2013 року Україна з 189 країн світу зайняла 112 місце, після Польщі (45), Казахстану (60), Білорусі (63), Киргизької Республіки (68), Молдови (78) та Російської Федерації (92). Однак, навіть така позиція України є суттєвим досягненням, оскільки вона за 2012—2013 рр. провела реформи у 8 із 10 областей, що оцінювались у дослідженні «Ведення бізнесу». За 2005—2013 рр. Україна здійснила 26 регуляторних реформ (найбільше Грузія — 36), що забезпечило її наближення до «передового рубежу» на 23,1 % (з 38,2 до 61,3 %) [6, с. 3—15].

Загалом в Україні інноваційне підприємництво сьогодні представлене фрагментарно, оскільки кількість вітчизняних малих і середніх підприємств майже в 10 разів менше середнього показника ЄС. Основними чинниками, що стримують його розвиток в Україні є: безсистемність і недосконалість нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності та поширена практика недотримання законодавчих норм; відсутність чіткої і стабільної державної політики в галузі інноваційної діяльності; недостатньо розвинена інноваційна інфраструктура і ринок інтелектуальної власності; відсутні істотні джерела фінансування та недостатнє використання інвестиційного потенціалу банківської та страхової сфери, Пенсійного фонду та іноземних інвесторів; слабкість економічних мотивацій в учасників інноваційного бізнесу, а також недосконалість механізмів державної підтримки суб'єктів інноваційної діяльності тощо. Крім того, не припиняється фінансування інфраструктурних елементів економіки четвертого укладу (підприємств металургії та енергетики) в противагу п'ятого і шостого укладу (підприємств нано- і біотехнологій).

Для вирішення зазначених проблем і формування сталих тенденцій розвитку інноваційного підприємництва в Україні необхідно: забезпечити обов'язковий характер державної підтримки розвитку інноваційного підприємництва шляхом прямої участі у формуванні інноваційних структур; підтримувати та стимулювати формування інноваційних кластерів; забезпечити активізацію та сприяти взаємодії державної влади, регіональних органів влади, бізнесу, вищих наукових закладів і наукових організацій; здійснювати кредитування інноваційного підприємництва; впро-

ваджувати податкові пільги та страхування; дозволити застосування прискореної амортизації; розширити перелік витрат, що пов'язані з інноваційною діяльністю тощо.

Література

1. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. — М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. — 401 с.
2. *Креймс Д.* Думай какДрукер / Д. Креймс; пер. с англ. О. Г. Белошеев. — Минск: Попурри, 2009. — 384 с.
3. *Зянько В. В.* Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В. В. Зянько. — Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. — 397 с.
4. *Тарасенко Т. В.*Державне стимулювання інноваційного підприємництва в трансформаційній економіці: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / Т. В. Тарасенко; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. — Х., 2007. — 16 с.
5. Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних процесів: монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». — К., 2013. — 724 с.
6. Ведение бизнеса 2014: Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий / Всемирный банк. — 11-й вып. — Вашингтон: Группа Всемирного банка. — 2013. — 35 с.

УДК 338.45

Кужель Вячеслав Миколайович,
к.е.н, доцент кафедри економіки підприємств «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

e-mail: granum7@i.ua

Kuzhel Vyacheslav,
PhD, Docent of Enterprise Economics Department Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

ПЕРСПЕКТИВИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Розглянуто перспективи енергозбереження та енергоефективності вітчизняних підприємств. Запропоновано напрями державної політики з активізації енергозбереження.

PROSPECTS FOR ENERGY EFFICIENCY IN DOMESTIC ENTERPRISES

Abstract. The prospects of energy saving and energy efficiency of domestic enterprises. Directions government policy to enhance energy efficiency.

Keywords: energy conservation,

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, енергоємність продукції. energy efficiency, energy production.

Питання енергозбереження та енергоефективності вітчизняних підприємств на сьогодні є найактуальнішими та вважаються першочерговими питаннями в становленні національної енергетичної безпеки держави.

Згідно із законодавством України енергозбереження — це діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [2]. Енергозбереження стосується кількості використаної енергії, тоді як енергоефективність стосується ефективності споживання енергії [4, с. 105].

Енергосистема України навіть за наявності палива не може достатньо забезпечити споживачів тими обсягами енергії, який вони потребують. Низька енергоефективність є однією з найбільших проблем української промисловості. Частка споживання енергетичних ресурсів України у ВВП майже втричі більше ніж у країнах ЄС, а наші підприємства споживають значно більше енергоресурсів на виготовлення одиниці продукції. За дешевих енергоресурсів така ситуація не мала суттєвого значення.

За останні роки вартість паливно-енергетичних ресурсів зросла в кілька разів і тенденція зростання зберігається, наприклад, ціна на природний газ за останні роки збільшилась у вісім разів (з 50 до 378 дол. США за тис. куб. м) [5]. Зрозуміло, що таке стрімке зростання вартості енергоресурсів чинить надзвичайний тиск на підприємства. Низька енергетична ефективність призводить до збільшення частки вартості енергоресурсів у кінцевій вартості продукції. Це відбивається на конкурентоспроможності продукції, що за таких тенденцій приведе національні підприємства у зону економічної небезпеки, а на тлі існуючої політико-економічних ситуації — поглибить кризу національної економіки. Однак і зростання вартості енергоресурсів має й позитивну сторону. За існуючих цін на енергоресурси, прогнози щодо зростання їх вартості в майбутньому, призводять до скорочення терміну окупності заходів з енергозбереження. Так, наприклад строк окупності заходів з економії газу зменшився у восьмеро. Тобто ті заходи, що мали термін окупності вісім років, і які, навіть, не розглядалися як можливість інвестиції, тепер мають термін окуп-

ності один рік. Строк окупності заходів з економії електричної енергії відповідно знизилися вдвічі.

Важливим фактором зниження енергоємності продукції в усіх галузях економіки є формування ефективно діючої системи державного управління сферою енергозбереження. В економічній літературі до механізму реалізації політики енергоефективності відносять такі складові як державний механізм регулювання, муніципальний механізм регулювання та механізм громадського впливу [1].

Розроблена енергетична стратегія України на період до 2030 року визначає пріоритетні напрямки та обсяги енергозбереження в Україні, потенціал розвитку відновлюваних і нетрадиційних джерел енергії в Україні. Зокрема в даному документі визначені технічна (технологічна) та структурна складові потенціалу енергозбереження, а також визначено галузеві та міжгалузеві напрямки енергозбереження.

Доцільним є імплементування досвіду країн Євросоюзу, які успішно йдуть за обраним курсом енергозбереження та підвищення енергоефективності:

— підвищити енергоефективність у пріоритетних секторах національної економіки. За оцінками експертів економіка України надзвичайно енерговитратна і існує значний потенціал енергозбереження в усіх сферах економіки з можливістю зниження енерговитрат на 48 % [3];

— законодавчо встановити норму по інвестуванню валового внутрішнього продукту країни у розвиток зелених технологій, енергозбереження, поновлювані джерела енергії, екологічно чистий транспорт, енергоефективне будівництво й термосанацію старого виробничих та інфраструктурних будівель, збереження й відновлення екосистем (до 2 % ВВП);

— державні й приватні інвестиції в заходи й проекти, спрямовані на зменшення викидів CO_2 і підвищення ефективності використання енергії, розвиток державно-приватного партнерства;

— стимули цільові державні програми, субсидії, спрямовані на стимулювання розвитку зелених секторів економіки, поліпшення регуляторної політики й потоків фінансової допомоги, в ведення поняття зелених державних закупівель.

Література

1. *Дрожжин Д. Ю.* «Механізм державного регулювання енергоефективності в України» // Державне будівництво. — 2012. — Вип. 2.

2. Закон України «Про енергозбереження».
3. Зелена ресурсоефективна економіка в Україні: стан та перспективи. http://unf.org.ua/uploadfiles/fckeditor/Korotko_Zbirnyk_ukr %281 %29.pdf.
4. *Іваненко О. В.* Проблема розмежування категорій «енергозбереження» та «енергоефективність» в управлінні підприємством // Науковий вісник Херсонського державного університету. — Вип. 5. — Ч. 2. — С. 105.
5. Підвищення енергоефективності та стимулювання використання відновлюваної енергії http://www.reee.org.ua/energy-efficiency/.

УДК 658.1:658.5:005.342:005.511 (083.92) noritsina@ukr.net

Норіцина Н. І.,
к.е.н., доцент,
ДВНЗ «КНЕУ
імені Вадима Гетьмана

Noritsyna Nataliya,
PhD in Economics, Associate Professor
KNEU named after
Vadim Hetman

START-UP ЯК ФОРМАТ ЗАПОЧАТКУВАННЯ УСПІШНОО БІЗНЕСУ

Анотація. Висвітлено специфіка та переваги такого інноваційного формату започаткування бізнесу, як start-up. Окреслені основні фактори, що продукують переваги start-up, та наслідки їх діяльності.
Ключові слова: start-up, бізнес-ідея, інновації, бізнес-ангели, бізнес-інкубатори, венчурні фонди, комерціалізація

START-UP AS FORMAT OF SUCCESSFUL BUSINESS

Abstract. Specifics and advantages of such innovative format of starting business as a start-up are outlined. The basic factors of a start-up that give advantages, and the consequences of their activities are determined.
Key words: start-up, business idea, innovation, business angels, business incubators, venture funds, commercialization

Сучасні умови господарювання вимагають нових, креативних підходів до вибору сфери та напрямку підприємницької діяльності, що обумовлено, перш за все, посиленням конкурентної боротьби за насичені ринки збуту, як внутрішні, так і зовнішні, розвитком сучасних виробничих систем, здатних продукувати в короткий термін часу значну кількість продукції прийнятної якості, як однотипної, так і диференційованої. За таких умов досягнення безприбуткової діяльності та успішного функціонування визначається здатністю підприємця знайти незадоволені потреби споживачів або потреби, які задовольняються існуючими товарами/послугами внаслідок так званого «компромісу» споживача,

оскільки на даному ринку відсутній товар з бажаними характеристиками та властивостями. При цьому найвірогідніше звернути увагу на інноваційні ідеї і рішення, реалізація яких і створює ті ніші ринку, які зазвичай існують навіть на супернасичених товарною пропозицією ринках.

Саме такі нішові і, між іншим, інноваційні рішення, як правило, спадають на думку креативним підприємцям, які започатковують діяльність, маючи в активі тільки бізнес-ідею та невелику групу однодумців. Тобто, ініціатор започаткування підприємницької діяльності створює start-up (start-up-компанію), яка починає розпрацьовувати бізнес-ідею, поступово трансформуючи її у бізнес-проект і намагаючись його реалізувати. Головною метою новоствореної компанії є створення нового продукту шляхом реалізації інтелектуального потенціалу її команди, що і сприяє формуванню своєї, унікальної ніші ринку.

Отже, start-up — це форма господарювання, орієнована на створення інноваційного продукту переважно високотехнологічного характеру, розробка якого сполучає високі ризики з можливістю отримання надприбутків за умови успішної реалізації проекту. Інколи певний час фундатори навіть не реєструють start-up офіційно, оскільки достеменно невідома ймовірність реалізації новітньої бізнес-ідеї, не кажучи вже про прибутковість майбутнього бізнесу, організованого на інноваційних засадах. Головним активом такої структури є креативна ідея, яку можливо комерціалізувати, залучивши зовнішні джерела фінансування, такі як кошти приватних інвесторів (бізнес-ангелів), бізнес-інкубаторів та спеціалізованих (венчурних) фондів, те ж переважно приватних.

Основними перевагами формату start-up є такі:

- створення під конкретну бізнес -ідею;
- спеціалізація у сферах наукових досліджень, розробок, впровадження та комерціалізації інновацій із високим рівнем стратегічної невизначеності та ризику;
- засновники start-up — зазвичай малочисельна група однодумців (вчені, інженери, спеціалісти, винахідники), що ставлять за мету створення бізнесу як власної справи за тим напрямком діяльності, який обирається за покликом. Така група за рахунок особистої зацікавленості та бажання досягти успіху start-up вирізняються досить високою результативністю інноваційного процесу на відміну від традиційних наукових структур;
- функціонуючі на початкових етапах створення бізнесу, start-up-компанія за умови успішної діяльності здатні у майбутньому трансформуватися у потужну фірму чи корпорацію.

Всі зазначені переваги start-up формуються самим форматом його утворення та функціонування внаслідок активізації такої низки факторів:

- вузька спеціалізація наукових пошуків або розробка обмеженого кола технічних ідей;
- концентрація фінансових і матеріально-технічних ресурсів за конкретним напрямом дослідження;
- високий рівень мотивації праці кваліфікованих спеціалістів;
- гнучкість і мобільність з урахуванням ринкової кон'юнктури; можливість швидкої переорієнтації на інші напрями;
- відсутність бюрократизму в управлінні, мобільність, швидкість прийняття управлінських рішень;
- швидка комерційна реалізація ідеї, технології, винаходу;
- суттєве скорочення циклу «наука — техніка — виробництво — комерціалізація» порівняно із традиційним форматом ведення інноваційної діяльності;

У той же час, формат start-up має певні обмеження щодо діяльності, які існують внаслідок нездатності у випадку успіху бізнес-ідеї адекватно задовольнити зростаючий попит; відсутності висококваліфікованих менеджерів, що спеціалізуються на комерціалізації інновацій; проблемності розробки і комерціалізації базисних і технологічно складних інновацій, що, зазвичай є прерогативою потужних спеціалізованих компаній; наявності низки ризиків, пов'язаних із інноваційними розробками.

Однією із вагомих конкурентних переваг сьогодні є фактор часу, тобто нереалізована вчасно бізнес-ідея або реалізується іншим учасником ринку, або втрачає свою актуальність. Отже, формат start-up за здатністю швидкої реалізації бізнес-ідеї має неоціненну перевагу.

Впродовж останніх років в Україні суттєво поліпшилась динаміка start-up- розвитку. У 2012—2013 рр. розпочали діяльність кілька бізнес-інкубаторів, активізувались бізнес-ангели, венчурні та грантові фонди. У вересні 2013 р. Журнал Forbes за підтримки HTC запустив проект «Битва Стартапів», який надав можливість найперспективнішим українським start-up презентувати бізнес-ідеї бізнес-аудиторії з достатньо високою вірогідністю отримання початкових інвестицій.

Сьогодні українські IT-проекти можуть скласти конкуренцію західним start-up. Це підтверджують приклади Apple і PayPal, чиїми «батьками» стали етнічний українець Стів Возняк і киянин Макс Левчін. До найпотужніших українських start-up слід віднести такі успішні, як Viewdle Inc., PayPal, DB Best, Rabota.ua, Terrasoft, GetRest.com.ua, Taxer.ua, QuadSquad. EnableTalk.

Започаткуванню та діяльності start-up в Україні сприяють об'єднання бізнес-ангелів — Асоціація «Приватні інвестори України», грантові фонди — Global Technology, Foundation (GTF), Founder Institute, бізнес-інкубатори — GrowthUP, Polyteco, WannaBiz, iHUB, бізнес-акселератори EastLabs, Happy Farm і венчурні фонди — AVentures Capital, Dekarta Capital, TA Venture, Vostok Ventures, що створює обнадійливу перспективу на розвиток start-up-напрямку та інтенсивне формування інноваційного бізнесу в національній системі господарювання.

Start-up як прогресивна форма організації інноваційної діяльності суттєво впливає на розвиток економіки країни, водночас поліпшуючи загальний рівень життя соціуму за рахунок таких чинників:

1. сприяння підвищенню науково-технічного рівня національної економіки, трансформації її галузевої структури;

2. зростання динамічності господарського комплексу, оскільки start-up є генераторами нових ідей, на основі яких відбуваються масштабні науково-технічні прориви. Досвід економічного розвитку західних країн підтверджує, що інновації є домінантою формування економічного зростання, поліпшення життя соціуму;

3. створення робочих місць — українське суспільство вирізняється високим рівнем освіти, проте існує проблема забезпечення зайнятості висококваліфікованих фахівців, особливо молоді. Започаткування та динамічний розвиток підприємницьких структур за форматом start-up здатні створити нові робочі місця у прогресивних галузях економіки, водночас упереджуючи відтік висококваліфікованих фахівців за кордон;

4. сприяння зростанню доходів і формуванню середнього класу;

5. зростання комфортності життя соціуму в цілому та рівня гуманізації суспільства за рахунок зміни галузевої структури економіки, розвитку сфери послуг, комунікаційної складової як виробничої сфери, так і соціальної.

Література

1. 5 українських стартапів, що досягли успіху / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://man.tochka.net/ua/36337-5-ukrainskikh-startapov-dostigshikh-mirovogo-uspekha/

2. Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу (УАІБ). http://www.uaib.com.ua/

3. Украинские венчурные фонды: к кому стартапам стоит идти за деньгами / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ain.ua/2013/03/18/116512

4. Украинские стартап-инкубаторы: что предоставляют и что хотят взамен? / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ain.ua/2013/01/29/109509

УДК: 330.1:330.8

Павленко Ірина Анатоліївна,
д.е.н., професор,

Лаврененко Валентина Віталіївна,
к.е.н., доцент,

Петренко Людмила Анатоліївна,
к.е.н., доцент,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

e-mail: petrenko-78@mail.ru

Pavlenko I. A.,
Doctor of Science (Econ.), Professor,

Lavrenenko V. V.,
Ph.D. (Econ.), Associate Professor,

Petrenko L. A.,
Ph.D. (Econ.),
Associate Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ФЕНОМЕНА

Анотація: Аналізується сутність категорії «підприємництво» і доводиться, що підприємницькою є діяльність, пов'язана саме з впровадженням інновацій. Авторську аргументацію спрямовано на послідовне доведення гіпотези: неінноваційного підприємництва не існує, оскільки підприємництво завжди пов'язане зі створенням принаймні одного типу інновацій.

Ключові слова: інновації, підприємець, стартап, інтрапренерство, життєвий цикл організації.

INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP: APPROACHES TO THE STUDY OF PHENOMENON

Summary: In the article analyzes the essence of the category of «business» and argues that business is an activity connected with innovation. The author's argument is aimed at bringing a consistent hypothesis: there are no business wihought innovations, because business is always associated with the creation of at least one type of innovation.

Key words: innovation, entrepreneur, startup,, intrapreneuring, corporate lifecycle.

На сьогодні здобуває все більшого поширення категорія «інноваційне підприємництво», викликаючи закономірне запитання: «А чи може бути підприємництво — не інноваційним?» Адже, згідно з визначенням, даним Йозефом Шумпетером [10] ще у 1934 році, підприємництво є процесом створення інновацій. Класичне розуміння інновацій не обмежує їх новими товарами та по-

слугами — Шумпетер запропонував розрізняти п'ять типів інновацій: введення нового продукту, запровадження нового методу виробництва (технології), створення нового ринку, освоєння нового джерела постачання сировини (ресурсів), впровадження нових способів (структури) управління.

Зважаючи на сказане, *метою нашого дослідження* є визначення сутності категорії «інноваційне підприємництво». Використовуючи наведену класичну класифікацію інновацій як методичний базис дослідження, можемо сформулювати робочу гіпотезу: неінноваційного підприємництва не існує; підприємництво завжди пов'язане зі створенням принаймні одного типу інновацій.

Почнемо з того, що класичним втіленням підприємництва — таким, що побудоване на одночасній реалізації різних видів інновацій із наведеного переліку Шумпетера, — є створений «з нуля» інноваційний стартап. Прикладами стартапів, які швидко стали сучасними підприємницькими легендами є Microsoft, Amazon.com, McDonalds, Compaq Computer, Sun Microsystems. На сьогодні класичне втілення підприємництва — стартап — є синонімом інноваційного бізнесу, а публікації з даної проблематики являють собою осмислення практики, науковий аналіз та узагальнення результатів впровадження нових продуктів та технологій, створення нових комбінацій ресурсів, відкриття нових ринків і винайдення нових бізнес-моделей. Звідси в синонімічний ряд з терміном «підприємництво» в зарубіжній літературі стає означення «новий», тобто «інноваційний».

Підприємництво, на думку російського дослідника Г. В. Широкової [9], являє собою процес створення цінності шляхом формування унікального набору ресурсів через реалізацію можливостей, що відкриваються. На ціннісноутворюючу функцію підприємництва звертає увагу і Д. Тіммонс [5]. Яскравою ілюстрацією використання спільного наукового поля теорій підприємництва та інновацій для управління ланцюжком створення цінності стало дослідження «відкритих інновацій» Г. Чесбро [2]: аналіз перспективності інноваційних бізнес-моделей, заснованих на використанні революційно нового механізму взаємодії стейкхолдерів — учасників інноваційного процесу. Звертаючись до категоріального апарату Г. Чесбро, можна говорити, що підприємництво в форматі «відкритих інновацій» змістовно відповідає впровадженню щонайменше двох типів інновацій — за класифікацією Шумпетера — нових способів (структур) управління та нових продуктів.

Підприємництво не обмежується малими формами бізнесу — великі компанії з акцентом на підприємницьку діяльність також

можуть бути проактивними та інноваційними. Прикладом такої компанії є Apple Inc., лідер якої Стів Джобс вважається засновником підприємницької культури всередині фірми. Підприємницька поведінка у великій не новоствореній компанії отримала назву «внутрішньофірмове підприємництво» (інтрапренерство) і вперше була досліджена Г. Піншо [4] у 1980 році. За його словами, внутрішній підприємець створює всередині бюрократичної структури вже існуючого бізнесу «вогнище» креативності та свободи. Щонайпершим наслідком впровадження внутрішньофірмового підприємництва була поява венчурів — виокремлення структурних підрозділів або створення самостійних бізнесів, які забезпечували реалізацію інноваційних проектів. Таким чином, у західній літературі внутрішньофірмове підприємництво стало синонімом інноваційної поведінки великих компаній, у відповідності з шумпетеріанською класифікацією інновацій — введення нових продуктів і нових організаційних структур управління.

І. Адизес [1], автор відомих праць з теорії життєвого циклу організації (ЖЦО), у 2007 році запропонував концепцію управлінських орієнтацій, які домінують на різних етапах ЖЦО. Він доводить, що підприємницька орієнтація менеджменту, яка забезпечує компанії швидку адаптацію до змін та інноваційну поведінку, є не тільки умовою успішного «народження» бізнесу і захистом від «передчасної смерті в дитинстві», але і сприяє продовженню періоду стабільного «розквіту» та уникненню спадної траєкторії циклу саме за рахунок різного роду інновацій. Заслуговує на особливу увагу той факт, що ЖЦО крізь призму підприємницької орієнтації менеджменту являє собою почергове домінування інновацій різних видів. Підсумовуючи сказане, необхідно підкреслити, що підприємництво згідно з концепцією ЖЦО є інноваційним апріорі, але на різних етапах ЖЦО воно ґрунтується на різних, у відповідності з класифікацією Шумпетера, видах інновацій, вибір і комбінація яких обумовлюється задачею забезпечення максимальної ефективності компанії в кожен момент часу.

Сучасною методологічною основою підприємництва як механізма саморегулювання економіки є теорія транзакційних витрат. Підприємець є ключовою особою, яка повсякчас аналізує і знаходить нові кращі способи організації взаємодії учасників ринку. В працях інституціоналістів (зокрема Р. Г. Коуза [8], Д. Норта [3] та О. Уільямсона [6]) розкривається механізм вибору між контрактними відносинами та організацією фірми з метою економії транзакційних витрат. З позицій цієї теорії пояснюються сучасні економічні тренди: утворення надвеликих транснаціональних корпо-

рацій, аутсорсинг бізнес-процесів підприємств, поява фрілансерів та розвиток мережевих віртуальних компаній тощо. Таким чином, роль підприємця, в рамках теорії транзакційних витрат, відповідає пошуку і впровадженню нових способів (структури) управління, у відповідністю з класифікацією Й. Шумпетера.

Висновки. Тільки усвідомлення тотожності підприємництва і інновацій, визначеної Йозефом Шумпетером ще на початку XX століття і стверджуваної новітньою теорією та практикою, розуміння їх як єдиної системи інноваційного розвитку економіки на рівні кожного окремого суб'єкта господарювання, суспільства та державного управління, здатне створити умови для прискореного економічного зростання України на інноваційній основі.

Література

1. *Adizes I. K.* Managing Corporate Lifecycles / Ichak Kalderon Adizes Prentice Hall Press; Revised edition, 1999. — 460 p.
2. *Chesbrough H. W.* Open Innovation: The New Imperative for Creating And Profiting from Technology / Henry William Chesbrough. — Harvard Business Review Press; First Trade Paper Edition edition, 2003. — 272 p.
3. *North D. C.* Institutions / Douglass C. North // The Journal of Economic Perspectives, 1991. — Vol. 5, No. 1. — Pp. 97—112. [Electronic resource]: http://www.econ.uchile.cl/uploads/documento/94ced618aa1aa4d59bf48a17b1c7f605cc9ace73.pdf
4. *Pinchot G.* Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur. / G. Pinchot — New York: Harper & Row, 1985.– 368 p.
5. *Timmons J. A.* New venture creation: entrepreneurship for the 21st century / Jeffry A. Timmons, Stephen Spinelli. — McGraw-Hill/Irwin, 2004. — 700 p.
6. *Williamson, O. E.* The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead / Oliver E. Williamson // Journal of Econovnic Literature. — 2000. — Vol. XXXVIII, September. — Pp. 595—613 [Electronic resource]: http://se.xmu.edu.cn/oldversion/admin/manage/File/87/2577/1110.pdf
7. *Кондратьев Н.* Большие циклы экономической конъюнктуры / Н. Кондратьев. — М.: Экономика, 1989. — 523 с.
8. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. — М.: Дело ЛТД, 1993. — 192 с.
9. *Широкова Г. В.* Внутрифирменное предпринимательство: подходы к исследованию феномена / Г. В. Широкова, В. А. Сарычев, Е. Ю. Благов, А. В. Куликов // Вестник Санкт-Петербургсого унивенрситета. — 2009. — Сер.8. — Вып. 1. — С. 3—32.
10. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. / Йозеф Шумпетер. — М: Эксмо, 2007. — 864 с.

УДК: 658.589:330.3:004.77

s@edim.ua

Смирнов Євген Валерійович,
старший викладач кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Smyrnov Ievgen,
Senior lecturer of department of Economy enterprises of SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine

ПРОАКТИВНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

PROACTIVE COMPONENT OF INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT IN INFORMATION ECONOMICS

Анотація. У статті наведено полярні аспекти та складові інноваційної діяльності підприємств з позиції сучасних парадигм інформаційної економіки. Приділено увагу проактивній поведінці підприємств як прогресивній і перспективній формі їх розвитку. Визначено та структуровано залежності в системі: інновації — проактивність — динамізм — ресурсозабезпеченість підприємств.

Ключові слова: проактивна поведінка, інноваційна діяльність, інформаційна економіка, динамічні здатності, ресурси підприємства

Summary. The article describes aspects of polar constituents and innovation activity from the standpoint of modern information economics paradigm. Attention is paid to the behavior of proactive companies both progressive and promising forms of development. Defined and structured dependence in the system: innovation — proactive — dynamism — with resources of the companies

Key words: proactive behavior, innovation, information economics, dynamic abilities, the company's resources

У період трансформації ринкової системи у бік інформаційної (мережної) економіки, коли основним ресурсом, який забезпечує зростання ВВП, стає інформація та знання, забезпечення високих темпів розвитку і підвищення рівня конкурентоспроможності продукції значною мірою визначається рівнем інноваційної активності підприємств.

З приходом інформаційних технологій у життя людини і діяльність соціально-економічних систем, інформація починає розглядатись як основа для отримання ресурсів більш високого порядку — знань. Жоден матеріальний ресурс не є ресурсом, поки не існує знань (не визначено можливостей) його продуктивного використання. Для забезпечення найвищої ефективності бізнесу необхідно постійно прагнути скорочення відставання між мож-

ливостями та ресурсами, а з і іншого боку, існування часового інтервалу між можливостями і перетворення їх на ресурси є передумовою появи інновацій, а лідерами інноваційного розвитку стають підприємства, що оцінили (до них неоцінені) можливості, перетворивши останні на ресурси. Доведено, що перетворення можливостей підприємства на ресурси опосередковують його динамічні здатності. Таким чином, необхідно говорити про вимогу щодо *динамічності ресурсів* підприємств, яка у XXI столітті дедалі посилюватиметься. Тобто, розвиток динамічних здатностей як основи забезпечення конкурентних переваг, інноваційний напрямок в управлінні ресурсами підприємства.

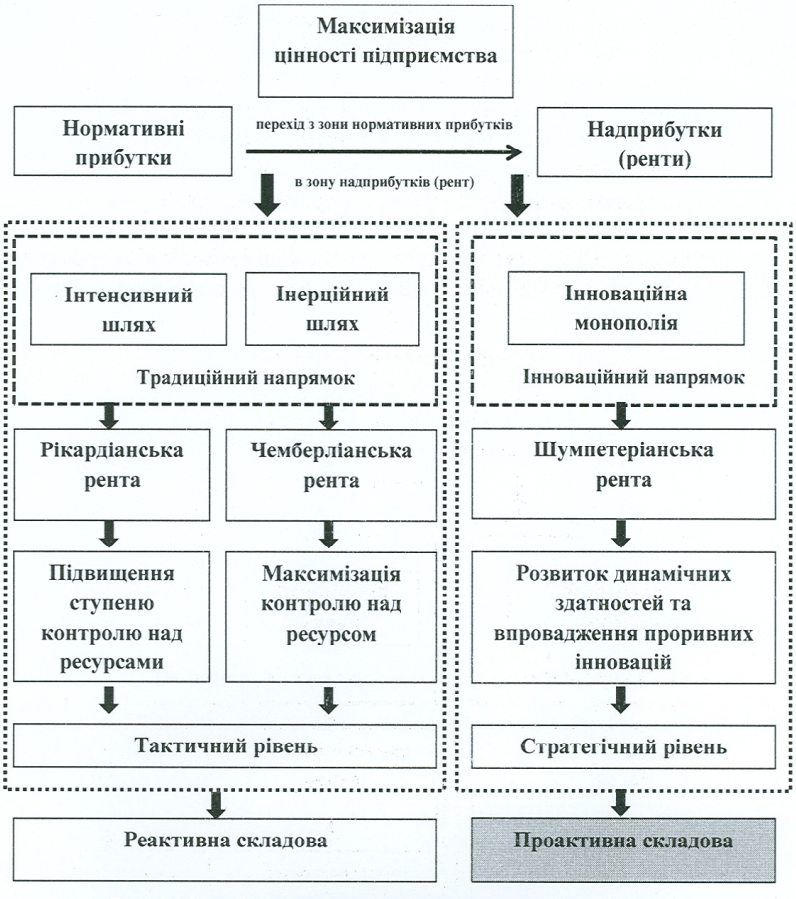

Рис. 1. Економічна логіка проактивності (розробка автора)

Традиційно, основним критерієм ефективності діяльності підприємства є його вартість, або, навіть, цінність (value). Прагнучи генерувати максимальну цінність, підприємство намагається перейти із зони нормативних прибутків у зону надприбутків — рент, й можливі два шляхи такого «переходу»: інтенсивний та інерційний. Інтенсивний шлях передбачатиме пошук найкращих ресурсів і контроль над ними (результат — *рікардіанська* рента), а інерційний шлях передбачає абсолютизацію рівня контролю підприємства над ресурсом і встановлення («одноосібно») рівня його максимальної ефективності (результатом якої є *чемберліанська* рента). На відміну від рікардіанської та чемберліанської, *шумпетеріанську* ренту отримують підприємства, що розвивають динамічні здатності і впроваджують проривні інновації. Тобто, шумпетеріанська рента є формою надприбутку, який отримує підприємство внаслідок так званої «інноваційної монополії» — від створення нового продукту, технології, впровадження маркетингових або організаційних інновацій, яких інші підприємства з певних суб'єктивних і об'єктивних причин не можуть скопіювати, забезпечуючи стійкі конкурентні переваги у стратегічній перспективі.

Таким чином, забезпечення ефективного функціонування підприємств на міжнародних ринках в умовах жорсткої конкуренції може бути досягнуто лише за умови проактивної стратегічної поведінки, яка базується на засадах пріоритетного розвитку динамічних здатностей. Проводячи аналогії з психологією, проактивну стратегію компанії можна порівняти з інтернальною поведінкою людини — тобто властивістю особистості, яка приймає відповідальність за те, що з нею відбувається, за свої вчинки. Ця якість відбиває рівень суб'єктивності контролю, а також знаходиться у тісному зв'язку з розвитком особистої відповідальності. Ті ж самі аспекти екстраполюються на значущості проактивної поведінки в стратегічній перспективі компанії.

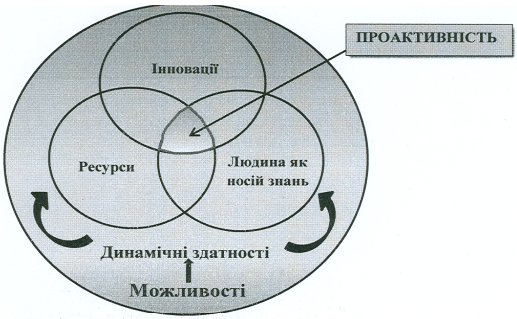

Рис. 2. Сутність проактивної складової в інноваційній діяльності підприємства (розробка автора)

Література

1. *Огірко І. В.* Інформаційна економіка як напрям дослідження економіки та інформаційних технологій // Формування нової парадигми економічної теорії в Україні. — Л.: Вид-во ЛНУ ім. Франка, 2001. — Вип. 8. — С. 140—145.
2. Стратегічне управління знаннями підприємства: монографія [А. П. Наливайко, О. М. Гребешкова, Л. П. Батенко та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. А. П. Наливайка. — К.: КНЕУ, 2014.
3. *Смирнов Є. В.* Теоретичні аспекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємств» // Збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка підприємства: теорія і практика», 21 жовтня 2010 р. — С. 285—288.

УДК 658.012.011.56

E-mail: yakovlev@kpi.kharkov.ua

Яковлєв А. І.,
д-р екон. наук,
проф., заслужений працівник освіти України, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна

Yakovlev Anatoly,
Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Education of Ukraine, National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute», Ukraine

ВИЗНАЧЕННЯ НАЙЕФЕКТИВНІШИХ СФЕР УПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

Анотація. Проналізовано вибір пріоритетів інновацій. Розроблено відповідні методичні засади. Запропоновано рекомендації щодо вибору найсприятливіших галузей інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновації, пріоритети, інноваційні робочі місця, ефективність їх створення амортизація, сприятливі галузі інноваційного розвитку.

TO IDENTIFY THE MOST EFFECTIVE AREAS OF INNOVATION

Abstract. The analysis of the choice of priorities of innovation. Relevant methodological principles. Proposed recommendations on choosing the most conducive areas contribute to innovation development.

Keywords: innovation, priorities, innovative jobs creation effectiveness of their depreciation, favorable industry innovation development.

В Україні накопичено чималий досвід у цьому напрямі. Відмітимо роботи В. М. Геєця та ін. [1], Л. І. Федулової та ін. [2], О. В. Михайленко та ін. [3], а також Ю. В. Яковця [4], Р. Каплана та Д. П. Нортона та ін. [5]. Однак вони потребують подальшого удосконалення, що й визначило тему даної доповіді.

Пропонується визначення пріоритетів інноваційного розвитку провадити через розрахунок ефекту від створення інноваційних робочих місць, а конкретно через створення одного робочого місця. Загальний ефект розраховується як множина ефекту від створення одного робочого місця на їх кількість, що матимуть місце при впровадженні інновацій у конкретних видах виробництв. При цьому порівнюватимуться результати від створення одного робочого місця з витратами на його створення на основі застосування концепції вигоди-витрати. Результати (вигоди) полягатимуть у одержанні прибутку від роботи одного працюючого, зниження питомих умовно-постійних витрат у собівартості продукції у результаті збільшення обсягів виробництва від діяльності одного працівника.

У якості показника ефективності приймається чиста поточна вартість (ЧПВ) або чистий грошовий дохід (ЧГД), що широко використовується при оцінці нововведень у міжнародній практиці.

Витрати полягатимуть у розрахунку величини коштів, необхідних для створення одного робочого місця. Їх визначення має певні складності, бо на сьогодні в Україні не має офіційних нормативів такого роду.

Подібний аналіз було виконано нами. У результаті вивчення зарубіжних джерел встановлено, що в середньому вартість створення одного робочого місця K_1 у національному господарстві можна прийняти у розмірі 15, 4 тис. €. Що стосується створення інноваційних, високопродуктивних робочих місць, то для них можна скористатися рекомендаціями фахівців ЦДНТПіІН ім. Г. М. Доброва. Згідно їх розрахунків можна в середньому прийняти цифри у 250 тис. грн і 400 тис. грн для досконаліших інновацій.

Пропонований методичний підхід побудовано на основі, що ефект від створення нових робочих місць спостерігатиметься у трьох сферах, а саме: а) у суб’єктів підприємництва; б) населення; в) держави.

З метою проведення достатньо аргументованих розрахунків, які охоплюють значну долю прибуткових галузей національного господарства, в якості об’єктів дослідження обрані: 1) національне господарство; 2) сільське господарство; 3) промисловість. Враховуючи, що найбільша доля прибутку надходить з промисловості, проаналізуємо цю галузь найдокладніше. У самій промисловості розглянуті її галузі, завдяки роботи яких формується найбільша частка прибутку. До них відносяться такі галузі промисловості: 1) добувна; 2) машинобудування; 3) харчова.

Згідно проведених розрахунків, у національному господарстві в цілому ефект від упровадження інновацій досягається практично через 9 років без використання амортизаційних накопичень у якості джерела фінансування інвестицій. Відповідно при цих умовах впровадження інновацій в національному господарстві — неефективно.

Розрахунки свідчать, що при використанні 0,5 частки амортизації позитивний ефект досягатиметься на 5-му році реалізації інновацій, при використанні її повної величини — через 4 роки. Тобто, використання амортизаційних накопичень покращує кінцеві результати, але в разі застосування інновацій, які не збільшують продуктивність праці та, відповідно, обсяг реалізації, ефект від застосування нововведень — невеликий.

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

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

Наші розрахунки свідчать, що інноваційний розвиток сільського господарства може принести найбільш позитивні результати у порівнянні з іншими галузями.

Ще одним визначальним фактором необхідності пріоритетного розвитку сільського господарства є прогнози про наближення у світі у найближчий час продовольчої кризи. Це зумовить зростання прибутку галузі, як і галузі харчового виробництва, при збільшенні поставок за кордон українських предметів харчування та компонентів для їх виробництва. Тому дану галузь можна вважати пріоритетною для вкладання коштів на інноваційні у сільському господарстві потрібні менші фінансові вкладення, ніж у промисловості.

Отже, пріоритет інноваційного розвитку у теперішній час слід віддати сільському господарству, а в промисловості — добувній, харчовій і машинобудівним галузям.

Як свідчать розрахунки, процес широкого впровадження інновацій потребує чималих грошей і часу і не може здійснитись швидко. Для його реалізації необхідно виконати чимало передумов, основні з яких окрім перелічених у даній статті, полягають у такому:

1) нововведення повинні бути не тільки високопродуктивними, а й високоякісними з високім рівнем надійності, бо виходи з ладу високо продуктивної техніки приводять до її простоїв і, відповідно, до великих втрат у безперервному виробництві;

2) з метою забезпечення конкурентоздатності інновацій у світовій економіці спостерігається тенденція зростання якості продукції при зниженні витрат на її виробництво.

Література

1. *В. М. Геєць*. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. — Х.: Константнта, 2006. — 262 с.

2. *Федулова Л. І.* Стратегії соціально-економічного розвитку України / Л. І. Федулова / ред. — К.: ІЕП НАНУ, 2011. — 656 с.

3. *Михайленко О. В.* Теоретико-методологічні засади розроблення стратегій розвитку соціально-економічних систем // В кн. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України. Підрозділ 3.1. — К.: НАНУ, ІЕП, 2011. — С. 151—169.

4. *Яковец Ю. В. и др.* Стратегические приоритеты инновационно-технологического развития России / Ю. В. Яковец и др. — М.: МФК, 2002. — 179 с.

5. *Каплан Робертс. Нортон, Девид П.* Сбалансированная система показателей / пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. — 320 с.

Секція № 3
БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК: 005.511 (083.92):658.11

e-mail:batenkoludmila@gmail.com

Батенко Людмила Павлівна,
к.е.н., професор, професор кафедри стратегії підприємств КНЕУ, директор Центру продуктивності Міжнародного інституту бізнесу, Україна

Batenko Liudmyla,
PhD, professor, Strategy of Enterprises Department, KNEU, Director of Productivity Center, International Institute of Business, Ukraine

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У роботі розглянуто питання забезпечення результативності управлінських та підтримуючих бізнес-процесів у компанії. Наголошено на важливості надання необхідного статусу та повноважень власникам і внутрішнім клієнтам процесів.

Ключові слова: процесний підхід, параметри процесу, результативність процесу, власник процесу, клієнт процесу.

ORGANIZATIONAL ISSUES OF THE ENTERPRISE'S BUSINESS PROCESSES EFFECTIVENESS

Summary. The paper considers the issues of ensuring the effectiveness of management and supporting business processes in company. Emphasis is placed on the importance of providing the necessary status and authority to the owners and internal clients of processes.

Key words: process approach, process parameters, process effectiveness, process owner, process client.

Значення використання процесного підходу для забезпечення ефективної діяльності підприємства важко переоцінити. Ця концепція залишається однією з тих, що знаходяться у центрі уваги як науковців, так і практиків уже досить тривалий час, що свідчить, з одного боку, про її беззаперечний позитивний вплив на результати роботи компаній, а з іншого — про багатоаспектність і комплексність самого підходу, які зумовлюють необхідність подальшого наукового пошуку.

Як показує наш досвід співпраці з українськими підприємствами, при запровадженні концепції процесного управління досить поширеними є проблеми ідентифікації процесів, визначення їх атрибутів за моделлю SIPOC [1], характеристик і критеріїв оцінки, а також прийн-

яття відповідальності власників процесів і зміни розуміння структурними підрозділами своєї ролі та призначення в рамках означеного підходу. Дуже часто останній чинник стає чи не найсуттєвішим організаційним бар'єром, що знижує, або навіть руйнує результати впровадження бізнес-процесів у компанії. Тому вважаємо за доцільне детальніше зупинитись саме на цьому питанні.

Існують різні рекомендації щодо виділення груп бізнес-процесів підприємства [2, 3], ми дотримуємось позиції, що доцільно виокремлювати такі три групи: основні (ключові), управлінські і підтримуючі (допоміжні). Процеси першої групи спрямовані на створення цінності для зовнішнього клієнта і зазвичай достатньо детально прописані, оскільки лежать в площині операційної діяльності компанії. Невизначенішою є ситуація з управлінськими і допоміжними процесами, які, відповідно, спрямовуються на регулювання і управління організацією (наприклад, аналізу з боку керівництва, визначення цілей організації, потреб у ресурсах, планування стратегії тощо) та підтримку діяльності підрозділів і забезпечення їх процесів (ремонтне обслуговування, навчання, управління інформацією тощо), що означає необхідність задоволення потреб внутрішніх клієнтів компанії — її співробітників, керівників і підрозділів у цілому.

Робота по ідентифікації та визначенню характеристик цих процесів за моделлю SIPOC (**S**upplier — постачальник, або власник процесу, **I**nput — вхідні компоненти, **P**rocess — процес, **O**utput — кінцевий результат, **C**ustomer — клієнт, споживач) потребує вирішення таких принципових питань, як хто буде відповідати за конкретний процес і його результативність (а це проблематично, якщо процеси мають наскрізний, тобто між функціональний, характер) і хто є клієнтом цього процесу. Складнощі полягають у тому, що за відсутності культури процесного управління в компанії власнику процесу буває важко реалізовувати свої повноваження та, відповідно, нести відповідальність за забезпечення його цільових параметрів, оскільки це передбачає необхідність розпорядження ресурсами, що знаходяться в організаційному підпорядкуванні різних підрозділів. Тому дуже часто виникають ситуації, коли власники процесів неохоче приймають на себе ці обов'язки або навіть всіляко намагаються ухилитися від цієї ролі.

Інша ключова проблема — це не просто визначення клієнта процесу, але й формування його належного статусу і ролі в компанії як особи, яка «диктує умови» і дає оцінку задоволення своїх вимог і результативності процесів, особливо коли йдеться про внутрішніх клієнтів. Історично склалося, що за функціонального підходу до управління організацією підрозділи самі визначають

показники своєї діяльності і відповідні результати, на їх керівників покладаються завдання по оцінюванню роботи підлеглих і їх мотивації, що не орієнтує структурні одиниці на задоволення потреб клієнтів процесів, що вони забезпечують, і не завжди корелює із оцінками останніх щодо отриманих процесних результатів.

Вирішити ці ключові організаційні питання, які є ключовими чинниками забезпечення ефективного функціонування процесів і компанії в цілому, можливо тільки за умов лідерства та підтримки вищого керівництва у таких їх проявах, як цілеспрямована і системна робота по формуванню відповідної філософії компанії, у центрі якої — безумовне забезпечення потреб і вимог не тільки зовнішніх, але й внутрішніх клієнтів, визнання їх провідної ролі у встановленні цільових параметрів процесів та оцінки рівня досягнення останніх, подолання міжфункціональних бар'єрів шляхом визначення власників процесів, наділення їх необхідними правами і повноваженнями, ресурсами та встановленням відповідальності за забезпечення обґрунтованих та узгоджених усіма зацікавленими сторонами характеристик і результатів процесів.

Література

1. *Чейз Ричард Б., Джейкобс Ф Роберт, Аквилано, Николас Дж.* Производственный и операционный менеджмент / 10-е изд.: Пер. с англ.: — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2008. — 1184 с.
2. *Елиферов В. Г., Репин В. В.* Бизнес-процессы: Регламентация и управление. — М.:ИНФРА-М, 2005. — 319 с.
3. *Ильин В. В.* Реинжиниринг бизнес-процессов с использованием ARIS / 2-е изд. — СПб.: Вильямс, 2008. — 256 с.

УДК: 338,27:519.71:330.46

Бєлова Алла Іванівна,
к.е.н., доцент, Академія муніципального управління, Україна

e-mail: allal64@ukr.net

Belova Alla,
PhD, Assistant Professor, the senior lecturer, Academy of Municipal Management, Ukraine

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. Тези присвячено ключовим положенням стратегічного управління реструктуризацією підприємств. Визна-

RESTRUCTURING OF VIROBNICHE-EKONOMICHNIKH SYSTEMS

Abstract. Thesis are devoted to key positions of strategic management restructuring of enterprises. Seven key construction

чено сім конститутивно-ключових напрямів реструктуризації підприємств в умовах ресурсних обмежень.
Ключові слова: система стратегічного управління реструктуризацією підприємства, цільові функціонали.

directions of enterprise restruction are defined.
Keywords: system of strategic management of enterprise restructuring, purpose functionals.

Слід визнати, що задля деталізації та розкриття сутності і складу заходів оптимальної для України політики реструктуризації реального сектору економіки необхідно чітко визначити імовірнісні зміни основних структурно-динамічних показників промислового виробництва, які відбудуться при реалізації певного типу стратегії управління цими процесами. У цій відповідності, характер і темпи інноваційно-інформаційного оновлення промислового виробництва повинні враховувати сучасний довід його запровадження в межах кожної регіональної соціально-економічної системи держави.

Рис. 1. Взаємозалежність і взаємозв’язок ключових напрямів реструктуризації за ключовими об’єктами докладання зусиль

Розкривши цілі сучасної політики реструктуризації із врахуванням імовірності адаптації її домінант як до генерування ознак збалансованості функціонування підприємства, так і промисловості, у цілому, можна отримати реальну оцінку структурно-динамічних зрушень у межах виробничо-економічної системи. Поряд із цим, необхідно: а) сформулювати підвищені вимоги до їхнього інноваційного розвитку, що вимагатиме розробки і запровадження у вдосконалених технологій управління реструктуризацією підприємств (ВТУРП) [1—2]); б) побудувати удосконалену систему стратегічного управління реструктуризацією підприємств ССУРП із специфічної структурою та визначеними цільовими функціоналами адекватного оновлення.

При цьому, запровадження у практику формалізованої $ССУ_{РП}$ дозволить зорієнтувати модернізаційну діяльність виробничо-економічних систем не лише на задоволення потреб ринку, а й узгодити інтереси суб'єктів управління різного рівня. Запровадження удосконаленого типу $ССУ_{РП}$ об'єднає в одне ціле результати діяльності і витрати на провадження трансформаційних змін, забезпечуючи процеси реструктуризації відповідним обсягом наявного стратегічного потенціалу (СП) підприємства з розмежуванням і перерозподілом за потребою факторних, матеріальних і глобальних потенціалів і, відповідно, потенціалів системно-універсального функціонування [2].

Таким чином, засвідчимо доцільність розроблення і запровадження $ВТУ_{РП}$ убезпечить зменшення питомих витрат ресурсів, залучення наявних резервів та інноваційних можливостей задля як підвищення рівня економічної безпеки, так і досягнення необхідних вимірів структурно-динамічних змін. Відповідно, можна підтвердити доцільність концентрації зусиль суб'єктів управління підприємством за сімома об'єктами — напрямами реструктуризації (рис. 1). Оскільки саме розмежування спрямованості та залучення стратегічного потенціалу виробничо-економічних систем дозволить убезпечити результативність технологіям стратегічного управління реструктуризацією в умовах ресурсних обмежень.

При цьому, можна виокремити першочергові завдання провадження дій по оперативній реструктуризації, ними визначено: 1) покращення поточних результатів діяльності; 2) забезпечення ліквідності; 3) удосконалення системи управління виробництвом та генерування системних ознак до сталого розвитку як певного підприємства, так і промисловості в регіоні у цілому.

Результативність реалізації Стратегії соціально-економічного розвитку регіону та Стратегії забезпечення сталого розвитку регіону при ціле орієнтованій реструктуризації реального сектору

Результативність реструктуризації промисловості в регіоні

Якісна інноваційно-інформаційна поведінка певної кількості підприємств, що належать до визначеного виду економічної діяльності

Результативність політики реструктуризації певного підприємства

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ

I. Підсистема ущільнення виробничо-господарських, суспільно-політичних, еколого-економічних та техніко-технологічних зв'язків (***a***)

II. Підсистема забезпечення та раціоналізації освоєння природо- ресурсних (матеріальних), системно-універсальних, глобальних і факторних потенціалів (***в***);

III. Підсистема удосконалення регулювання, координації і взаємодії (***d***)

IV. Підсистема підвищення інноваційної здатності та нарощення когнітивно-інформаційного забезпечення на підприємстві (***c***);

V. Підсистема оптимізації підсистеми контролювання і коригування (***k***);

VI. Підсистема забезпечення об'єктивності інформаційно-методичної бази підприємства (***m***);

VI.I. Підсистема багаторівневої оцінки якості та результатів провадження політики реструктуризації	VI.II. Підсистема ідентифікації об'єктів докладання зусиль за пріоритетами реструктуризації

VII. Підсистема регенерації та консолідації діяльності суб'єктів управління (***r***).

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ

Результативність політики реструктуризації певного підприємства

Система стратегічного управління реструктуризацією окремої галузі, в межах якого функціонує підприємство

Якісна інноваційно-інформаційна окремої галузі, в межах якого функціонує ПП

Якісна інноваційно-інформаційна поведінка певної кількості галузей, що належать до визначеного виду економічної діяльності, який функціонує у межах окремого регіону

Результативність реструктуризації промисловості в регіоні

Результативність реалізації Стратегії соціально-економічного розвитку регіону та Стратегії забезпечення сталого розвитку регіону

Рис. 2. Побудова структури системи стратегічного управління реструктуризацією підприємств

Проте, структурно-динамічні зрушення у промисловості України свідчать про різке сповільнення темпів приросту обсягу реалізованої промислової продукції. Отже, потреба формалізації параметрів концептуально-аналітичної моделі стратегічного управління реструктуризаціє підприємств в Україні дозволить усунути ознаки неорганізованості в їхніх межах. Іншими словами — існує необхідність щодо формування певної сукупності інноваційно-інформаційних ознак до забезпечення надійності та збалансованості функціонування виробничо-економічних систем, що при їхньому залученні уможливлюють цілеорієнтований інноваційний розвиток.

Таким чином, впровадження приведеної на рис. 2 сукупності цільових функцій — у вигляді замкненого циклу — відтворюватиме результативність або наслідки провадження процедур і заходів по убезпеченню системності, збалансованості та надійності функціонування виробничо-економічної системи з метою набуття нею вимірів, які відповідатимуть інноваційно-інформаційним здатностям до сталого розвитку.

Література

1. *Мельник В. П.* Інноваційний ресурс господарського розвитку промисловості: Монографія [Текст] / [Бондар К. Л., Дерев'янкін Т. І., Мельник В. П., Микитенко В. В. та ін.] / За ред. В. П. Мельника. — К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. — 363 с.

2. *Кузьменко Г. Г.* Засоби та технології макроекономічного регулювання інноваційного розвитку виробничо-економічних систем у промисловості [Текст] / Г. Г. Кузьменко, Л. В. Сахневич // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції: «Соціальні аспекти розвитку регіонів України»: [зб. матер. міжнар. наук.-практ. конфер. / ред. д.е.н. Г. Г. Савіна], м. Прага. Том III. — Херсон — Прага: ХНТУ МОН України та Університет Градець-Кралове і Європейський інститут міжнародних відносин, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2010. — 220 с. — С. 87—93.

УДК: 005.412:658

Гонтарева І. В.
д.е.н., доцент, ХНЕУ
ім. С. Кузнеця, Україна

e-mail: lider.06@mail.ru

Gontareva Irina
DS(E), docent, S. Kuznets
KhNEU, Ukraine

ФУНКЦІОНАЛЬНІ МЕЖІ ПІДПРИЄМСТВА

FUNCTIONAL BOUNDARIES ENTERPRISE

Анотація. Функціональні межі підприємства структуровано у вигляді функціонально-опера-

Summary. Functional boundaries of the enterprise is structured in the form of functional

ційних центрів, які включають: операційне, технологічне ядро; область об'єктивних економічних інтересів; область розпорядництва.
Ключові слова: межі підприємства, функціональні межі, функціонально-операційний центр.
and operational centers, including: operational, the core technology; oblast of objective economic interests; authority's oblast.
Key words: the enterprise boundaries, functional boundaries, functional and operational center.

Одним з найпоширеніших способів дослідження підприємства є представлення його у вигляді соціально-економічної системи. В якості класичного підходу можна представити дослідження С. Біра [1], а інституціонального — Дж. Ходжсона [2]. При цьому найскладнішим і спірним залишається питання щодо причин появи підприємства та способах проведення меж, що виділяють його із загального середовища суспільного виробництва і соціальних відносин [3, 4]. Цим питаннями займалися і займаються досить багато вчених. Серед вітчизняних учених необхідно відзначити ряд загальнометодичних робіт О. Амоші, В. Гейця, В Пономаренко. Метою дослідження є розкриття поняття функціональної межі підприємства.

Будь-який об'єкт, система виділяється із загального середовища за допомогою меж. Поняття межі вказує границі, всередині яких між елементами утворюються просторові, часові, функціональні та інші зв'язки, що проявляються потім як властивості об'єкта у взаємодії із зовнішнім середовищем. У математиці існує поняття обмежень, крайніх значень умов, усередині яких функція визначена; тобто виконується правило, за допомогою якого кожному значенню однієї змінної ставиться у відповідність значення іншої або інших змінних. Так, суспільне виробництво, в тому числі і підприємство, може описуватися за допомогою виробничих функцій, а обмеженням виступати — рівень взаємозамінності праці і капіталу. Відсутність меж погіршує розуміння стійкості кількісних і якісних характеристик системи.

Пропонується структурування підприємств різних галузей і масштабів у вигляді функціонально-операційних центрів, структуру яких наведено на рис. 1. Функціонально-операційний центр включає: а) операційне, технологічне ядро. Деякою мірою операційне ядро є близьким до понять «робоче місце, посада», однак на відміну від них додано суб'єктивні інтереси та цінності виконавців, операторів; б) область об'єктивних економічних інтересів, що поділені на дві зони — зона забезпечення ресурсами та

зона збуту продуктів діяльності; в) область розпорядництва — економічних інтересів суб'єктів власності, активів, управління діяльністю та виконавців операцій з ресурсами.

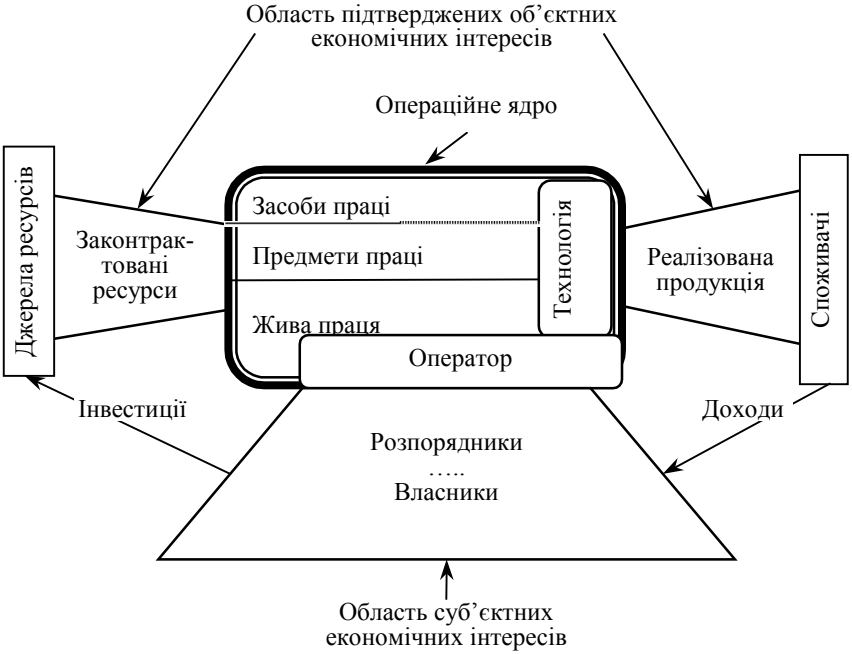

Рис. 1. Структура функціонально-операційного центру

Області на рис. 1. розділені функціональними межами, переходячи через які трудові, матеріально-енергетичні, інформаційні та фінансові потоки змінюють своє функціональне призначення.

Таким чином, підприємство є відкритою соціально-економічною системою, на межах якої відбувається обмін не лише матеріальними ресурсами, продукцією або інформацією, але і такими нематеріальними факторами, як економічні інтереси та соціальні цінності; межі підприємства можуть бути визначені як якісно, так і кількісно.

Література

1. *Beer S.* Diagnosing the System for Organizations / S. Beer; 8th ed. — New York: John Wiley&Sons, 1995. — 178 p.

2. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон.; пер.с англ. — М.: Дело, 2003. — 464 с.
3. *Coase R. H.* The Conduct of Economics: The Example of Fisher Body and General Motors / R. H. Coase // Journal of Economics Management Strategy. — 2006. — Vol. 15, № 2. — P. 255—278.
4. *Корнаи Я.* Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. — 2002. — № 4. — С. 4—22.

УДК: 368.9.06:368.942

e-mail: anne_gorbunova@mail.ru

Горбунова Анна Ігорівна,
аспірант кафедри страхування, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Начальник відділу методології, ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ», Україна

Gorbunova Anna,
Postgraduate of insurance department, SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Head of methodology department, PJSC «UJSIC ASKA-LIFE», Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ МЕДИЧНОГО АНДЕРРАЙТИНГУ ПРИ СТРАХУВАННІ ЗДОРОВ'Я

Анотація. У статті розглядається важливість та актуальність проведення медичного андеррайтнгу страховими компаніями в сучасних реаліях функціонування економіки країни. Приділяється увага вимогам до спеціалістів, що безпосередньо є зайнятими в даній сфері та їх вплив на показники діяльності страхової компанії в цілому.
Ключові слова: медичний андеррайтинг, страхувальник, застрахована особа, страхова компанія, захворювання.

FEATURES OF MEDICAL UNDERWRITING IN HEALTH INSURANCE

Summary. The article deals with the importance and relevance of the realization of medical underwriting by insurance companies in modern realities of the country's economy. Attention to the requirements to specialists that are directly engaged in this field, and to their impact on the performance indicators of the insurance company as a whole is paid.
Key words: medical underwriting, policyholder, insured, the insurance company, disease.

Страхування здоров'я — це особливий вид страхування, пред-метом якого є майнові інтереси, що не суперечать чинному законодавству України, і пов'язані із життям, здоров'ям і працездатністю застрахованої особи [1]. Сучасні програми

страхування здоров'я можуть бути як з проведенням процедури андеррайтингу (в тому числі і медичного), так і без його проведення. Звичайно, більшість програм страхування здоров'я характеризуються відсутністю проходження потенційною застрахованою особою процедури андеррайтингу. Чому? По-перше — це економія часу, як потенційного страхувальника (застрахованої особи), так і страхового агента, який має намір укласти договір страхування. По-друге, економія витрат, що супроводжують процес андеррайтингу (це може бути відсутність відповідних спеціалістів, відсутність витрат на розробку та вдосконалення анкет та інших опитувальних листів, які містять інформацію медичного характеру стосовно застрахованої особи та інше). По-третє, менталітет населення, за кордоном будь-яка особа має договори по страхуванню, передумовою укладення яких стало проходження медичного огляду, заповнення медичних анкет і надання спеціалістам страхової компанії відповідних підтверджуючих документів щодо результатів аналізів. У першу чергу це необхідно для визначення індивідуального тарифу. Але українці ще не звикли до такої процедури укладення договорів страхування, це може бути лише питанням часу. Ще однією важливою умовою є відсутність кваліфікованих спеціалістів у даній галузі, оскільки спеціаліст у сфері медичного андеррайтингу повинен володіти не лише основами страхування, знати чинне законодавство, володіти інформацією стосовно вимог перестраховиків щодо здійснення андеррайтингу, але й мати досить високий рівень знань у медичній галузі та/або медичну освіту. Медичний андеррайтинг — це досить специфічний та особливий вид андеррайтингу. Це оцінка імовірності реалізації відповідних ризиків (на випадок настання яких проводиться страхування здоров'я) відносно об'єкта страхування.

Кожна страхова компанія встановлює внутрішні умови обов'язкового проведення медичного андеррайтингу враховуючи норми перестраховика. Наприклад, такі умови, як: вік застрахованої особи (ті особи, які старше 65 років), наявність інвалідності (або якщо особа була інвалідом протягом певного часу в минулому), наявність серйозних захворювань (онкологічних захворювань, інфаркту міокарда, інсульту, діабету тощо), бажання укласти договір страхування із досить великими страховими сумами та/або укласти паралельно іще кілька договорів страхування здоров'я в інших компаніях на великі страхові суми. Залежно від обраного страхового ризику, віку застрахованої особи та розміру страхової

суми, що обирається страхувальником, страхова компанія встановлює мінімальний і максимальний перелік інформації, що повинна бути надана для здійснення медичного андеррайтингу. Мінімальний перелік включає: заяву на страхування та детальну медичну анкету, а максимальний у свою чергу доповнюється іще оглядом лікаря (лікар повинен заповнити відповідні документи), включаючи аналіз сечі, тест на ВІЛ, флюорограму, лабораторний аналіз крові (загальний аналіз крові, повний хімічний аналіз крові, біохімія, сірологія, тести на функцію печінки, мікрохімічний аналіз сечі тощо) та електрокардіограму у спокої та напруженні (ЕКГ). При наявності у потенційної застрахованої особи одного із захворювань (захворювання респіраторної системи, діабет, епілепсію, головну біль та/або мігрені, болі у суглобах, недоліки та/або порушення розумового (психічного) здоров'я, гіпертензію тощо), їй необхідно в обов'язковому вказати дану інформацію в заяві на страхування, та додатково заповнити спеціальну деталізовану анкету, присвячену окремому наявному (або яке мало місце до моменту заповнення заяви на страхування) захворюванню/стану. Наприклад, якщо лікарем закладу охорони здоров'я було виявлено та констатовано факт наявності у потенційної застрахованої особи такого захворювання серцево-судинної системи, як «Гіпертензія», то в медичній анкеті необхідно вказати відомості щодо періоду часу протягом якого особа страждає на відповідне захворювання/стан, коли вперше було виявлено підняття кров'яного тиску, також надання даних щодо найвищих і найнижчих значень кров'яного тиску, останні («свіжі») показники кров'яного тиску, чи були ускладнення протягом вагітності з приводу гіпертензії, чи були коли-небудь виявлені ускладнення гіпертензії, надати інформацію щодо дат і результатів електрокардіографії, радіологічних або інших досліджень, які були проведені, надати оригінальні ЕКГ записи тощо. Після здійснення відповідної оцінки ризику, спеціаліст з андеррайтингу має право: 1) встановити надбавку до страхового тарифу; 2) зробити висновок щодо індивідуального розгляду справи (наприклад, надіслати інформацію головному медичному спеціалісту перестраховика для прийняття рішення, якщо договір потребує перестрахування та/або звернутися за додатковою консультативною допомогою до перестраховика з даного приводу); 3) прийняти рішення щодо неможливості прийняти об'єкта на страхування за теперішніх обставин (наприклад, зараз особа має захворювання «діабет», що було нещодавно діагностовано і лікар призначив проходження певного лікування. Людині може бути відмовлено у прийнятті на

страхування на певний проміжок часу. Дотримання лікарських рекомендацій позитивно вплине на перебіг захворювання через певний період часу. Відповідно людина знову може подати заяву на страхування та нові результати щодо стану її здоров'я, і бути прийнятою на страхування; 4) відмовити у прийнятті на страхування (відхилити ризик); 5) виключити певний ризик із страхового покриття (наприклад, якщо людина в минулому хворіла на онкологічні захворювання, то ризик «Критичні захворювання» буде виключений із покриття, а відносно ризиків «Смерть» та/або «Настання інвалідності» договір страхування може бути укладений).

Отже, при страхуванні здоров'я одним із найважливіших бізнес-процесів є саме медичний андеррайтинг, який безпосередньо впливає на розмір брутто-тарифу (та в кінцевому результаті на розмір страхової премії, що буде сплачена страховій компанії). Більшість зарубіжних страхових компаній уже давно відмовились від послуг по страхуванню здоров'я, які характеризуються відсутністю медичного андеррайтингу, та задіяли і цьому процесі кваліфікованих спеціалістів із відповідними навичками. Страховим компаніям, що функціонують на страховому ринку України, необхідно звертати увагу на міжнародний досвід і прислуховуватись до методичних рекомендацій міжнародних перестраховиків для створення внутрішньої андеррайтингової політики, розробленої відповідно до потреб кожної конкретної страхової компанії. Політика страхової компанії у сфері андеррайтингу є досить важливою. Необхідно вдосконалювати даний бізнес-процес і звертати увагу на персонал, що безпосередньо задіяний у сфері андеррайтингу, оскільки саме людські ресурси є ключовим показником у сфері надання послуг (у тому числі і страхових), який здійснює вплив на оцінку ризику та об'єкта страхування, щодо якого має бути укладений договір страхування, тарифну політику, рентабельність створених програм страхування, та в подальшому на показники надійності, платоспроможності та прибутковості всієї страхової компанії.

Література

1. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 року № 85/96-ВР із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/

УДК 658.5.011

didyk@bk.ru

Дідик П. М.,
аспірант кафедри економіки підприємств Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Didyk Pavlo,
postgraduate student of the Department of economy of enterprises State University «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Ukraine

МАТРИЧНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Анотація. Запропоновано використання матриці аналізу ефективності бізнес-процесів. Окреслено переваги та недоліки матричного методу. Визначено сценарії аналізу матричного методу.
Ключові слова: процесне управління, бізнес-процес, ефективність бізнес-процесів, матриця ефективності бізнес-процесів.

MATRIX METHOD FOR EVALUATING BUSINESS PROCESSES EFFICIENCY

Summary. The article proposes usage of analysis matrix to determine efficiency of business processes. Advantages and disadvantages of the matrix method, as well as its analysis scenarios are identified in the paper.
Key words: process management, business process, business process efficiency, matrix method for business processes.

В умовах стрімкого зростання конкуренції підприємства повинні постійно поліпшувати та вдосконалювати свою діяльність для того, щоб відповідати вимогам ринку і, як результат, утримувати свою конкурентну позицію на цьому ринку. Одним з основних критеріїв по запровадженню цих змін є аналіз ефективності бізнес-процесів. Ряд учених у своїх працях обгрунтували доцільність і правильність першочерговості використання такого аналізу на підприємствах. Серед іноземних фахівців зазначимо таких: Х. Йогансон, П. Макханг І. Хаммер, Д. Чампі та інші. Серед вітчизняних науковців можна назвати С. А. Бубнова, О. В. Виноградова, А. Ф. Гойко, О. М. Сумця.

Щоб оцінити ефективність бізнес-процесів на підприємстві, не існує єдиновизначеного шаблону — в кожному окремому випадку варто застосовувати різні механізми та алгоритми оцінки, все залежить від бізнес-процесу, а як відомо, в кожній організації бізнес-процеси є унікальними. На нашу думку, загальновідомі коефіцієнти ефективності бізнес-процесів потрібно доповнити наочним обґрунтуванням як поточного стану підприємства, так і результатів після змін (перепроектування бізнес-процесів, бенчмаркінг, реінжиніринг тощо). Пропонуємо для цього використати

матрицю залежності кількості помилок та завантаженості під час виконання певного бізнес-процесу (рис. 1).

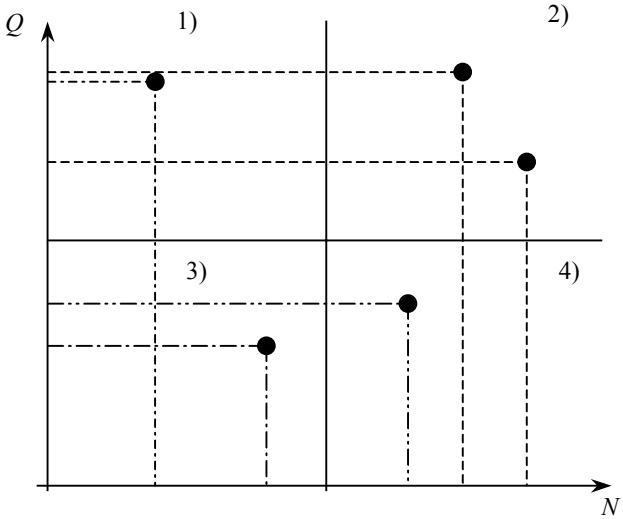

Рис. 1. Матриця залежності кількості помилок і завантаженості підприємства

Кожен квадрант матриці відповідає певній ситуації, проте знаходження в одному і тому ж квадранті для різних бізнес-процесів не можна тлумачити як усталену характеристику стану того чи іншого бізнес-процесу. Саме тому розроблено сценарії аналізу матричного методу, які допомагають провести діагностичну характеристику бізнес-процесу і віднести його до певної групи. Одним з етапів сценарію аналізу матричного методу є оцінка потрапляння в квадрант — рекомендовано виділити мінімальний цикл бізнес-процесу та проаналізувати відхилення показника протягом проходження кількох циклів.

Особливістю матриці є наочність аналізу після внесення змін до бізнес-процесів, наприклад, після реінжинірингу. Чимало підприємств відмовляються від впроваджених змін протягом перших місяців, що є однозначно помилкою. Статистика свідчить, що ефект від реінжинірингу буде нарощуватись поступово, але стабільно. Тому застосовувати матрицю доречно лише через деякий час, коли до нового алгоритму дій звикнуть працівники. Хоча аналізувати пересування в самій матриці можливо — це допоможе топменеджменту зрозуміти етапи та тенденції нововведень, а в пода-

льшому це вплине на досвід впровадження змін (у даному випадку реінжинірингу) на інші бізнес-процеси на підприємстві.

Отже, кожне підприємство зможе застосувати подібну матрицю для себе, підставивши лише конкретні показники своєї завантаженості та кількості помилок у досліджуваному бізнес-процесі. Оцінювати ефективність впровадження реінжинірингу доречно через певний проміжок часу. Також за допомогою цієї матриці можна порівняти бізнес-процес власного підприємства з бізнес-процесом конкурентів і отримати матрицю конкурентоспроможності по галузі, але для цього необхідною умовою є володіння достовірною інформацією про конкурентів.

Література

1. *Гавриленко Т. В., Павленко Л. К.* Бізнес-процеси підприємства: сутність, класифікація та оптимізація // Вісник КНУТД. — № 18. — 2008. — С. 49—56.
2. *Корінєв В. Л.* Особливості використання реінжинірингу на вітчизняних підприємствах / В. Л. Корінєв // Держава та регіони: Наук.-вироби, журнал. Серія: Економіка та підприємництво. — 2010. — № 5. — С. 44—47.

УДК: 659.1.012

e-mail: y.derevyanko@pr-service.com.ua

Дерев'янко Олена Георгіївна,
к.е.н., доцент,
Національний університет харчових технологій, Україна

АНТИКРИХКІСТЬ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Автор науково обґрунтовує необхідність формувати та оцінювати репутацію підприємства за критерієм антикрихкості. При цьому запропоновано відмовитись в теорії та практиці репутаційного менеджменту від поширеного словосполучення «висока репутація».

Ключові слова: стейкхолдери, довіра, нематеріальні активи, стійкість розвитку підприємства

Derevianko Olena Heorgiyivna,
Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Dr. Sc. (Econ.) Degree Seeker,
National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

ANTIFRAGILE OF THE COMPANY'S REPUTATION

Summary. Author scientifically substantiates the necessity to form and evaluate the company's reputation on the criterion antifragile. It is proposed to abandon in theory and practice of reputation management of common phrase «high reputation».

Key words: stakeholders, trust, intangible assets, sustainability of the enterprise

Методологічною основою управління репутацією є сукупність її ознак: об'єктивність існування, здатність змінюватись з часом, «ефект пам'яті», відповідність моральним цінностям, здатність впливати на розвиток бізнесу, векторність — спрямованість на конкретних стейкхолдерів тощо.

Для управління важливо визначитись з критеріями, за якими має формуватись репутація підприємства як набір бажаних, з точки зору менеджменту, ознак. Тобто, якою саме — блискучою чи харизматичною, множинною чи функціональньною, мінливою чи солідною — має бути репутація? На сьогодні, відповідаючи на зазначене питання, науковці та практики найчастіше вказують необхідність «високої» і «позитивної» репутації.

У методології управління підприємствами стосовно різних ресурсних і результатних параметрів їх розвитку прийнято задавати напрямок бажаних змін характеристик об'єкту управління: їх максимізації, мінімізації чи оптимізації. Економічна дійсність повсякчас змінюється, спонукаючи науковців до переосмислення, здавалось би, раз і назавжди визначених і хрестоматійних не для одного покоління менеджерів істин. Так, вивірені моделі зниження ресурсоспоживання та заміщення одних видів ресурсів іншими, розроблені неокласиками (Нобелевськими лауреатами!), після десятиріч використання піддалися нищівній критиці у 90-х роках: слідування критерію мінімізації витрат ресурсів перестало забезпечувати підприємствам ринкове лідерство. В сучасному науковому лексиконі віддається перевага категорії «оптимізація» щодо витрат ресурсів, які мають матеріальну природу, і «максимізація» щодо витрат такого нематеріального ресурсу, як знання.

Репутація підприємства є нематеріальною за своєю природою, і, в тому числі з даної причини, в менеджменті прийнято говорити про необхідність формування високої позитивної репутації. Разом з тим, не слід забувати, що репутація — це не лише високий або низький *рівень* обізнаності, але і як*існі характеристики* даного знання.

Як на наш погляд, термін «висока ділова репутація» є скоріше юридичним, ніж управлінським поняттям. І в економіку він проник і поширився з юридичних наук. І слово «висока» в контексті юридичного захисту ділової репутації покликане підкреслити, що власник внаслідок чиїхось злочинних дій її втрачає, в результаті репутація знижується на ту визначену в судовому порядку величину, яку у вигляді фінансової компенсації необхідно повернути власникові — щоб його репутація знову стала «високою». Оскільки питання оцінювання втрат від зниження високої ділової ре-

путації є суміжним для юристів і спеціалістів з економіки та фінансів, то термін був перейнятий і далі поширився без змін у теорії управління підприємствами.

Якщо відійти від юриспруденції і поглянути на репутацію як на категорію виключно економічну, то від епітету «висока» доведеться відмовитись. І на думку автора причина тут в тому, що:

— по-перше, необхідно пам'ятати, що інституційна рівновага інтересів всіх стейкхолдерів підприємства, за якої кожна з задіяних у процес соціально-економічного співробітництва з підприємством сторін не йде на зміну відносин з ним, оскільки не зможе це зробити без погіршення власної позиції (без зниження власних вигід від співпраці), завжди встановлюється за умов інформаційної асиметрії і, відповідно, підтримується завдяки останній. Виходячи з того, що репутація має інформаційну природу, а інформаційна прозорість як базова умова відсутності інформаційної асиметрії в соціально-економічній системі на практиці є недосяжною, можна стверджувати: репутація підприємства для всіх його стейкхолдерів буде різною (для когось вищою, для когось нижчою), що, за інших незмінних умов, не заважатиме встановлення інституційної рівноваги як базису фінансової ефективності діяльності підприємства;

— по-друге, підприємство має різних стейкхолдерів, ступінь впливу яких на його діяльність варіює — від несуттєвого до високого. Відповідно, зусилля підприємства щодо підтримки власної репутації стосовно різних стейкхолдерських груп також мають варіювати, що призведе до неоднаково високого результату;

— по-третє, формування і підтримка репутації як такої не є самоціллю, менеджмент апріорі не репутацію максимізує: вона лише засіб забезпечення фінансових вигід підприємства на певному ринку у визначеній часовій перспективі. Таким чином «висока» репутація не може автоматично означати «найбільш економічно доцільна та вигідна підприємству за даних умов» і навпаки.

Таким чином формування високої позитивної репутації не є критерієм ефективності управління нею. Однак при цьому репутація як цільовий результат управлінського впливу повинна задовольняти ряду вимог, окреслимо їх:

— здатність протидіяти стресорам, стійкість до руйнування, яку не слід ототожнювати з невразливістю. Зазначені стресори, що виникають з не надто високою періодичністю, слід розглядати як позитивний фактор, оскільки вони «тренують» репутацію. Відпо-відно, шкідливою є тривала відсутність стресорів (у силу

природних причин або як результат надмірної уваги менеджменту до збереження репутації підприємства). Необхідно пам'ятати, що «нема нічого менш стійкого, ніж ідеальна репутація»;

— здатність до самовідновлення, яка стає найнеобхіднішою за умов кризи, коли у підприємства бракує коштів на управлінську підтримку репутації. Дана здатність кореспондує з протидією стресорам, однак піднімає її з рівня менеджменту підприємства на рівень його стейкхолдерів (у першу чергу споживачів, персоналу та інвесторів). Зацікавленість стейкхолдерів підприємства у відновленні його репутації стає дієвою силою, локомотивом, за яким слідує менеджмент;

— здатність до самоприрощення, до розвитку, що дозволяє менеджменту обмежувати управлінський вплив «точковими» діями щодо корекції відхилень від цільового образу підприємства серед стейкхолдерів.

Дані вимоги можна розглядати як певний перелік. Однак ми пропонуємо поглянути на них не як на перелік певних складових, а як на їх систему, об'єднану за принципом ефекту додатної синергії: одночасне дотримання зазначених вимог забезпечує антикрихкість репутації.

Термін «антикрихкість», запроваджений до наукового обігу Н. Талебом [1], якнайкраще характеризує природу репутації, яка є живою, органічною (а не механічною), наділеною ментальністю, емоційністю та інтелектом. Тобто управління репутацією крізь призму концепції антикрихкості Н. Талеба — це управління «живим організмом».

Саме тому задача забезпечення антикрихкості репутації вимагає обмеження прямого управлінського впливу з боку менеджменту підприємства на процес її формування. Прямий вплив — це публікаційна підтримка, застосування засобів короткострокової («моментальної») дії, здатних зупинити падіння репутації (наприклад, спростування фейекової інформації про підприємство в ЗМІ).

Формуючи антикрихку репутацію, необхідно дотримуватись пріоритету інструментів опосередкованого впливу на репутацію, «м'яких» інструментів, розрахованих на отримання стратегічного пролонгованого ефекту прирощення репутації.

Відповідно, репутація повинна оцінюватися, виходячи з її здатності протистояти рідкісним руйнівним подіям (які є «чорними лебідями», за термінологією Н. Талеба), а також залишатися незмінною або поліпшуватися в результаті криз меншого масштабу, тобто бути анткрихкою.

Література

1. *Талеб Н. Н.* Атихрупкость: как извлечь выгоду из хаоса / Н. Н.Талеб: Пер. с англ. — М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2014. — 768 с.

УДК: 658.155:330.31

e-mail: k-econom@metal.dmeti.dp.ua

Довбня С. Б.,
д.е.н., проф.,
НметАУ, Україна

Dovbnya Svetlana,
doctor of economics, professor,
NMetAU, Ukraine

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Запропоновано структуру системи ключових показників ефективності промислових підприємств. Обґрунтовано склад показників, які дозволяють здійснити декомпозицію стратегічних цілей підприємства та забезпечують об'єктивне вимірювання їх досягнення.
Ключові слова: ефективність, ключові показники, конкурентоспроможність, бізнес-процеси, потенціал трудового колективу, фінансовий стан

KEY PERFORMANCE INDICATORS AS TOOLS EVALUATION PERFORMANCE OF THE COMPANY

Abstract. The structure of a system of key performance indicators of industrial enterprises. Grounded composition indicators that allow the decomposition of strategic business objectives and provide an objective measure of their achievement.
Keywords: effectiveness, key performance indicators, competitiveness, business processes, potential labor collective financial position

Сучасні динамічні та високо ризиковані умови господарювання, а також безповоротність процесів інтеграції вітчизняних підприємств у європейський простір обумовлюють необхідність застосування адекватного інструментарію моніторингу результативності реалізації стратегії підприємства та його діяльності в цілому. У закордонній практиці для цього достатньо широко використовується система збалансованих показників (СЗП). Але її традиційна структура не містить ряд дуже важливих для промислових підприємств аспектів [1].

Недостатня проробленість ряду методичних аспектів системи збалансованих показників, як інструменту конкретизації стратегії та оцінки ефективності функціонування саме промислових підприємств, стримує її впровадження та зменшує дієвість. Враховуючи першочергове призначення цієї системи — вимірювання ефективності, ми вважаємо доцільнішим і в подальшому будемо використовувати назву «ключові показники ефективності». Таким чином, система ключових показників ефективності — це ретельно підібраний склад індикаторів, які конкретизують стратегію (стратегічні цілі) підприємства шляхом її декомпозиції і забезпечують комплексну, повну та різнобічну оцінку ефективності його функціонування.

Виходячи із визначення сутності, система ключових показників ефективності виконує такі завдання:

- конкретизує стратегію шляхом її декомпозиції в систему конкретних показників по окремих напрямах діяльності, ієрархічних рівнях, підрозділах;
- дозволяє виконати комплексну оцінку результативності підприємства та окремих підрозділів за допомогою важливих і різних за своєю суттю показників;
- забезпечує формування інформаційної бази, яка є підґрунтям аналізу, поточного планування, прогнозування, актуалізації стратегії та ін.;
- забезпечує реалізацію стратегії за рахунок доведення її до конкретних виконавців різних ієрархічних рівнів;
- дає можливість сформувати дієву систему мотивації, орієнтовану на ступінь досягнення ключових показників.

Аналіз традиційної структури СЗП і показників, що входять до її складу, свідчить про те, що вона недостатньо враховує особливості промислових підприємств і потребує відповідної адаптації.

Запропонований нами підхід до такої адаптації полягає у такому.

Підсистема «Клієнти» трансформується в підсистему «Конкурентоспроможність підприємства», яка, з нашої точки зору, повніше характеризує конкурентне положення промислових підприємств, а також ступінь задоволення ними суспільних потреб і вимог окремих клієнтів.

Найсуттєвіше змінюється підсистема «Бізнес-процеси», яка в умовах промислових підприємств може мати назву «Операційні процеси». Запропоновано представити цю складову у вигляді трьох таких блоків: «Сировина і матеріали», «Основні фонди», «Організація операційних процесів».

Блок «Сировина і матеріали» характеризує якість сировини та матеріалів, які мають визначальний вплив на конкурентоспроможність продукції; швидкість доставки; оборотність сировинних ресурсів; рівень матеріаломісткості продукції.

У блок «Організація операційних процесів» включені показники, що характеризують організацію і ефективність операційної діяльності, а саме терміни виконання, витрати, продуктивність обладнання і т.і.

Особливу увагу приділено блоку «Основні фонди» у зв'язку з високим рівнем їх зносу на вітчизняних підприємствах і недостатньою ефективністю використання. З метою забезпечення збалансованості показників цього блоку та виконання комплексної оцінки в його складі передбачено чотири групи показників.

1. Показники, що характеризують стан основних фондів підприємства: коефіцієнт зносу основних фондів; коефіцієнт оновлення основних фондів; коефіцієнт вибуття основних фондів; частка основних фондів, термін служби яких перевищує нормативний; частка основних фондів, що відповідають (перевищують) світовий рівень.

2. Показники, що характеризують оновлення основних фондів підприємства: сума інвестицій, що спрямована на оновлення основних фондів; частка інвестицій на оновлення ОФ у загальному обсязі інвестування; співвідношення запланованих і виконаних заходів по оновленню основних фондів.

3. Показники, що характеризують витрати, пов'язані з експлуатацією основних фондів підприємства: енергомісткість одного часу роботи обладнання; витрати, обумовлені недостатністю (недоліками) основних фондів; темп зростання витрат на ремонт основних фондів; частка витрат на ремонт основних фондів у загальних поточних витратах підприємства.

4. Показники, що характеризують ефективність використання основних фондів підприємства: фондовіддача; темп зростання фондовіддачі; коефіцієнт завантаження основних фондів; темп зростання завантаження основних фондів; рентабельність основних фондів.

Назва третьої підсистеми «Навчання та розвиток», а також склад традиційних показників, що її характеризують, не в повній мірі відповідає її призначенню. Показники цієї підсистеми повинні характеризувати, в першу чергу, кількісний і якісний склад персоналу, ефективність управління та результативність праці. У зв'язку з цим запропоновано змінити її назву на «Потенціал

трудового колективу і ефективність його використання», включивши до складу підсистеми відповідні показники.

Четверту підсистему ми пропонуємо назвати: «Фінансово-економічний стан», оскільки фінанси в традиційному розумінні вітчизняної економічної науки представляють собою систему економічних відношень. Адаптовану структуру ключових показників ефективності наведено у табл. 1.

Таблиця 1

СТРУКТУРА СИСТЕМИ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ

Назва елементів	Характеристика елементів
1. Конкурентоспроможність підприємства	Конкурентне положення підприємства на ринку та ступень задоволення потреб клієнтів
2. Бізнес- процеси (операційні процеси)	Сировина та матеріали
	Організація операційних процесів — тривалість, витрати та ефективність виробничого процесу
	Основні фонди
3. Потенціал трудового колективу та ефективність його використання	Відповідність трудового колективу цілям і задачам підприємства, наявність стимулів їх реалізації, розвиток трудового колективу та ефективність його роботи
4. Фінансово-економічний стан	Основні економічні результати діяльності підприємства, фінансовий стан

Таким чином, запропонована структура системи ключових показників ефективності дозволяє своєчасно і коректно оцінювати результативність діяльності промислових підприємств і ступінь виконання їх стратегії.

Література

1. *Каплан Роберт С.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейл П. Нортон / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2003. — С. 304.

УДК 658.114.5

Махова Г. В.,
к.е.н., доцент,
кафедра стратегії підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Дяченко М.І.
кафедра стратегії підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

e-mail: galyna.mahova@gmail.com,
maxim.dya4enko@gmail.com

Makhova Galyna,
PhD in Economics, Docent
Enterprises Strategy Department
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine

Diachenko Maksym
Enterprises Strategy Department
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: СТАН і ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація: Розглянуто основні чинники, що впливають на впровадження управлінських інновацій на українських підприємствах, і проблеми, на вирішення яких вони спрямовані.
Ключові слова: управлінські інновації, вітчизняні підприємства, чинники впливу, управлінські проблеми.

MANAGERIAL INNOVATIONS IN DOMESTIC ENTERPRISES: SITUATION AND PROSPECTS

Summary: the main factors affected on implementation of managerial innovations in Ukrainian enterprises and problems, the solution of which they are directed are examined.
Key words: managerial innovations, domestic enterprises, influence factors, management problems.

У сучасних умовах господарювання виживання компаній залежить від їх здатності адаптуватися до зовнішнього середовища. Адаптивність може приймати різні форми та стосуватися різних функцій, зокрема, вона вимагає від підприємств активного здійснення інноваційної діяльності в управлінській сфері.

На жаль, вітчизняні підприємства не приділяють належної уваги впровадженню управлінських інновацій. Згідно оцінкам Economist Intelligence Unit, за показником інноваційної динаміки починаючи з 2000-х років Україна посідає серед 82 країн 51-ше місце та 59-е за показником дієвості чинників, що сприяють інноваціям. У рейтингу Світового економічного форуму за критерієм «інноваційні фактори» Україна посідала 52 місце серед 134 країн [1].

Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні характеризується такими тенденціями:

— по-перше, низький рівень інноваційної активності підприємств;

— по-друге, звуження інноваційного потенціалу інвестицій. Відсутня помітна кореляція між інвестиційною діяльністю та фінансуванням інноваційних проектів;

— по-третє, недосконалість структури інноваційних витрат. Найбільшу частку у загальних витратах на інноваційну діяльність — 70 % — становлять витрати на придбання машин та обладнання.

Ці тенденції є спільними для розвитку як технологічних інновацій в Україні, так і управлінських інновацій. Але, якщо основні перешкоди розвитку технологічних інновацій пов'язані із нестачею фінансування та структурними особливостями української економіки, то поширення управлінських інновацій стримується і більш широким рядом причин.

Зокрема, стримує розвиток інноваційної сфери відсутність налагоджених, взаємовигідних горизонтальних зв'язків між промисловими підприємствами, науковими та фінансовими організаціями. У промисловості України лише 5 % підприємств займаються дослідженнями та розробками, витрачаючи на них незначні суми коштів. При цьому не розробляються стратегічні питання розвитку підприємств, внутрішньофірмові дослідження орієнтовані, як правило, на вирішення короткострокових технічних завдань виробництва.

В Україні недостатньо розвинута інноваційна культура, тому потрібні значні зусилля для просування не тільки нових, але і звичайних рішень. Для зміни такого положення необхідне забезпечення конструктивного відношення до нововведень у суспільстві та виховання інноваційної сприйнятливості.

Щодо сил, які сприяють впровадженню інновацій, забезпечують ефективність їх реалізації, керівники вітчизняних підприємств вказують на такі (в порядку зменшення значущості):

— активніша інноваційна політика підприємства в цілому;

— широка внутрішня кампанія по роз'ясненню персоналу сутності змін, що пропонуються;

— наявність «політичної волі» у вищого керівництва;

— участь співробітників компанії у спеціальних тренінгах, семінарах, спрямованих на адаптацію до управлінських інновацій;

— попереднє обговорення управлінських інновацій (дискусії, форум на сайті компанії і т.д.);

— адекватність змін корпоративній культурі компанії;

— вдосконалення нормативної бази, що регулює інноваційну діяльність підприємств;

— впровадження та використання управлінських інновацій конкурентами [2].

При всіх труднощах впровадження управлінських інновацій, керівники українських підприємств визнають їх важливість іа значення для подальшого розвитку та забезпечення успіху підприємства. Це знайшло відображення у результатах дослідження ставлення українських менеджерів до інновацій, згідно яким, у цілому, управлінські інновації здатні забезпечити компанії довгострокову конкурентну перевагу, оскільки їх складно відтворити. Це пов'язано із тим, що такі інновації часто невід'ємні від особистості лідера та людей, що працюють у компанії, від культури підприємства, а також стосуються всіх бізнес-процесів у цілому.

Специфіка ведення бізнесу в Україні, особливості діяльності вітчизняних підприємств визначають ті управлінські інновації, які найчастіше використовуються. Серед найпопулярніших управлінських інновацій, що були реалізовані в останні два роки на українських підприємствах, найпоширенішими виявилися:

— упровадження нових принципів стимулювання персоналу і оплати праці (44 % від опитаних);

— розробка стратегії (43 %);

— впровадження бюджетування (41 %).

Найменша увага приділялась впровадженню систем управління якістю (17 %) і системи збалансованих показників (19 %) [3].

Використання нових управлінських інструментів суттєво підвищує якість та оперативність надходження інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, зменшує витрати часу на її обробку, знижує потребу у менеджерах, що виконують рутинну роботу.

Отже, в Україні впровадження управлінських інновацій має свою специфіку, яка визначається факторами загальноекономічного характеру та внутрішньоорганізаційними факторами. Щодо перспектив поширення управлінських інновацій, слід зазначити, що в контексті євроінтеграційних процесів, що відбуваються в економіці України, а також підвищення рівня управлінської культури вітчизняних менеджерів, можна припустити, що управлінські інновації стануть популярним інструментом забезпечення ефективної діяльності підприємств.

Література

1. A Time for New Ideas: Innovation in Central Eastern Europe / Economist Intelligence Unit, Oracle. — London: EIU, 2008.

2. *Асаул А. Н.* Организационно-управленческие инновации как фактор повышения конкурентного потенциала предприятия/ А. Н. Асаул // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 5. — Т. 3. — С. 7—13.Режим доступу: http://www.bishelp.ru/uprbiz/opit/innovacii_v_upravlenii.php

3. *Верба В. А.* Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. — К.: НАУ, 2010.— №5. — С. 52—59.

УДК 658.155:330.142.26:330.131.5:338.436 e-mail:vit.iskra@gmail.com

Іскра Віталій Васильович,
аспірант КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

Iskra Vitaliy,
aspirant KNEU by V.Getman, Ukraine

ПОКАЗНИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ

INDICATORS OF INFLUENCE ON EFFICIENCY OF USE OF CURRENT ASSETS OF UKRAINIAN AGROHOLDINGS

Анотація. Оборотні кошти відіграють ключову роль в діяльності будь-якого підприємства. Стратегічна ціль — оцінити ефективність менеджменту використання оборотних коштів (ЕВОК) і показників, які на неї впливають.
Ключові слова: ЕВОК, рентабельність оборотних коштів, «стабілізаційні показники», «показники прямого впливу».

Summary. Current assets play key role in the activity of any firm. Strategical aim of management — to value efficiency of use of current assets (EUSA) and indicators, which influence it.
Key words: EUSA, return on current assets, the indicators of «stabilization» the indicators of «direct influence».

Ми виокремили такі показники, що застосовуються в управлінні оборотними коштами для забезпечення їх ефективного використання: 1) частка оборотних коштів у загальних активах; 2) тривалість операційного циклу; 3) тривалість фінансового циклу; 4) коефіцієнт оборотності оборотних коштів; 5) коефіцієнт забез-

печення оборотних коштів власним оборотним капіталом; 6) частка готівки у оборотних коштах; 7) частка запасів у оборотних коштах; 8) рентабельність оборотних коштів [1, с. 42].

Вважаємо, що ці показники доцільно класифікувати за трьома групами відповідно до їх впливу на ЕВОК: 1) результуючі (рентабельність оборотних коштів); 2) стабілізаційні, які забезпечують ефективне управління оборотними коштами, але не мають прямого впливу на рентабельність оборотних коштів; 3) показники прямого впливу, величина яких прямопропорційно або оберненопропорційно визначає величину рентабельності оборотних коштів.

Рентабельність оборотних коштів є результуючим показником, своєрідним «мірилом» оцінювання ЕВОК [2, с. 151]. Це пояснюється тим, що цей показник характеризує власне ефективність їх використання, показуючи величину прибутку (наприклад, EBITDA) на 1 грн оборотних коштів

Для ідентифікації стабілізаційних показників і показників прямого впливу ми проаналізуємо фінансову звітність таких українських агрохолдингів, як МХП (виробництво курятини), Авангард та Овостар (виробники яєць і яєчних продуктів), Астарта (виробництва цукру), Кернел (виробництво олії та зернових), Мрія (лідер ніші вирощування та експорт зернових). Основні детермінанти здійснення господарської діяльності та коефіцієнти кореляції між рентабельністю оборотних коштів і зазначеними нижче показниками протягом 2008—2013 рр. наведені в табл. 1. Розрахунки проводились в середовищі Ms Exel за допомогою статистичної функції «КОРРЕЛ».

За результатами розрахунків (табл. 1) кореляція між рентабельністю оборотних коштів з коефіцієнтом оборотності оборотних коштів існує у всіх шести агрохолдингів, з часткою оборотних коштів у активах — у п’яти, з операційним (фінансовим) циклами — у трьох. Саме ці три показники є «показниками прямого впливу». Решту показників слід вважати «стабілізаційними»

Відзначимо той факт, що показники впливу на ЕВОК за своєю суттю є лише «сухими числами». Необхідно їх правильно аналізувати виходячи із специфіки галузі економіки, ринкової ніші, розмірів підприємства, ринкової кон’юктури тощо. Наприклад, якщо в 2013 р. рентабельність оборотних коштів МХП складала 34,9 %, а Овостара 74,5 %, то це вказує на те, що Овостар дійсно ефективніше використовує оборотні кошти, але це є наслідком меншого розміру (активи МХП у 17 разів більші) і кращих можливостей для маневреності оборотних коштів.

Таблиця 1

РОЗРАХУНОК КОРЕЛЯЦІЇ МІЖ РЕНАТЕБЛЬНІСТЮ ОБОРОТНИХ КОШТІВ І ПОКАЗНИКАМИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПРОВІДНИХ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ

Показник	2008						2009						2010						2011						2012						2013						Кореляція між рентабельністю оборотних коштів та показниками протягом 2009-2013 р.р.					
	МХМ	Кернел	Астарта	Авангард	Овостар	Мрія	МХМ	Кернел	Астарта	Авангард	Овостар	Мрія	МХМ	Кернел	Астарта	Авангард	Овостар	Мрія	МХМ	Кернел	Астарта	Авангард	Овостар	Мрія	МХМ	Кернел	Астарта	Авангард	Овостар	Мрія	МХМ	Кернел	Астарта	Авангард	Овостар	Мрія	МХМ	Кернел	Астарта	Авангард	Овостар	Мрія
Активи, млн.$	925	756	251	1020	43	206	1138	700	333	844	42	309	1574	1125	468	1079	41	591	1944	1573	738	1306	93	1053	2488	2119	865	1578	120	1353	2767	2367	980	1819	160	1797						
Необоротні активи,млн.$	587	378	119	483	18	52	711	321	178	414	18	72	855	526	216	516	19	213	1136	763	326	652	48	534	1487	998	357	969	86	866	1658	1269	473	1183	111	1074						
Оборотні активи, млн.$	338	377	132	537	25	154	427	378	155	430	23	236	719	599	252	563	22	379	809	810	412	654	45	519	1001	1121	508	609	34	487	1120	1097	501	635	49	681						
у т.ч. дебіторська заборгованість, млн.$	78	72	21	203	12	51	110	131	21	135	10	51	161	365	38	150	8	100	203	414	71	155	11	108	273	471	85	170	14	47	280	459	62	224	13	85						
у т.ч. запаси, млн.$	81	145	81	47	9	10	159	99	90	93	6	27	247	148	155	186	9	58	351	184	248	202	11	88	440	410	303	178	11	127	419	270	362	193	12	172						
у т.ч. готівка та грошові еквіваленти,млн.$	79	89	7	239	0	72	30	129	2	158	2	105	174	59	3	183	0	95	97	116	23	238	22	184	95	83	15	204	1	104	172	79	9	157	9	186						
Кредиторська заборгованість,млн.$	22	6	24	19	4	21	72	8	21	68	3	26	19	11	7	40	4	17	53	27	12	25	5	38	69	26	21	24	7	71	102	52	16	17	6	81						
Виручка та зміна вартості біол.активів,млн.$	803	663	180	315	42	130	711	1047	181	328	28	192	944	1020	298	466	38	297	1229	1899	424	557	58	426	1408	2072	458	656	71	563	1510	2797	493	696	90	663						
Собівартість, млн.$	572	505	135	233	26	60	499	730	120	220	20	103	681	709	172	308	28	145	889	1440	255	353	34	248	1002	1616	351	397	42	318	1186	2386	371	430	54	431						
EBITDA, млн.$	312	119	43	114	15	68	271	190	68	152	6	91	325	190	138	194	12	153	401	310	155	246	22	180	468	323	114	280	27	255	391	291	91	301	36	227						
Рентабельність продаж по EBITDA, %	39	18	24	36	36	52	38	18	38	46	20	47	34	19	46	42	30	51	33	16	37	44	39	42	33	16	25	43	38	45	26	10	19	43	40	34						
Рентабельність обортних коштів по EBITDA,%	92	31	33	21	60	44	63	50	44	35	24	38	45	32	55	34	53	40	50	38	38	38	49	35	47	29	22	46	80	52	35	26	18	47	74	33						
Δ Рентабельності оборотних коштів							-29	19	11	14	0	-6	-18	-18	10	-1	0	2	4	7	-17	3	49	-6	-3	-9	-15	8	31	18	-12	-2	-4	1	-5	-19						
Частка ОК у активах, %	37	50	53	53	58	75	38	54	46	51	56	77	46	53	54	52	54	64	42	51	56	50	49	49	40	53	59	39	28	36	40	46	51	35	30	38	-0,6	0,6	-0,6	-0,6	-0,8	0,4
К оборотності оборотних коштів, разів	2,4	1,8	1,4	0,6	1,7	0,8	1,7	2,8	1,2	0,8	1,2	0,8	1,3	1,7	1,2	0,8	1,7	0,8	1,5	2,3	1,0	0,9	1,3	0,8	1,4	1,8	0,9	1,1	2,1	1,2	1,3	2,5	1,0	1,1	1,8	1,0	1,0	0,6	0,6	1,0	0,9	0,7
Тривалість операційного циклу, днів	95	161	266	309	233	218	180	95	346	304	228	222	203	207	383	337	188	287	211	126	417	310	185	245	240	176	389	258	161	192	209	107	402	282	135	214	-0,9	0,0	-0,2	-0,9	-0,7	0,0
Тривалість фінансового циклу, днів	55	141	202	-74	177	82	94	79	282	12	167	126	172	133	333	242	131	233	168	93	356	261	132	186	192	135	336	210	103	104	150	68	362	232	96	140	-0,8	-0,4	-0,1	0,7	-0,7	-0,2
Частка готівки та грош.еквівалентів у ОК,%	24	23	6	45	1	47	7	34	2	37	8	44	24	10	1	33	2	25	12	14	6	36	47	35	9	7	3	34	3	21	15	7	2	25	18	27	0,2	0,8	-0,3	-0,6	-0,1	0,2
Частка запасів у ОК,%	24	38	62	9	36	6	37	26	58	22	24	11	34	25	61	33	41	15	43	23	60	31	23	17	44	37	60	29	31	26	37	25	72	30	25	25	-0,3	-0,3	0,5	0,8	0,2	-0,3
К забезпечення ок, %	35	51	-5	-30	0	81	33	49	55	11	0	73	66	41	60	83	0	68	62	51	58	78	86	67	53	60	64	66	72	45	70	34	64	67	82	40	-0,8	0,2	0,1	0,7	0,4	0,4

Нижче зображена авторська матриця «коридори для показників впливу на ЕВОК», розроблена на основі проведених досліджень (табл. 2). Під «коридором» ми розуміємо множину значень певного показника, яка дозволяє дотримуватися ЕВОК для українських агрохолдингів незалежно від ринкової ніші, розміру бізнесу, ринкової кон'юктури тощо.

Таблиця 2

МАТРИЦЯ «КОРИДОРІВ» ДЛЯ ПОКАЗНИКІВ ВПЛИВУ НА ЕВОК АГРОХОЛДИНГІВ

Показники впливу на ЕВОЕ	Коридори оптимальних значень
Частка оборотних коштів у активах, %	30—55
К оборотності оборотних коштів, разів	1,1 і більше
Тривалість операційного циклу, днів	310 і менше
Тривалість фінансового циклу, днів	240 і менше
Частки готівки у оборотних коштах, %	5—30
Частка запасів у оборотних коштах, %	20—45
К забезпечення оборотних коштів, %	30—85

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 2, у кожного СЕО існують чіткі механізми підвищення ЕВОК. Для цього необхідно правильно ідентифікувати стратегічні завдання підприємства та його ринкову нішу, оцінити ринкову кон'юнктуру і в рамках наведеного вище «коридору» поставити чіткі цілі щодо досягнення певних значень показників впливу на ЕВОК.

Література

1. Введение в финансовый менеджмент: учебное пособие под науч. ред. Бухвалова А. В., Пиковского А. А., — Н.: НГУ им. Я. Мудрого, 2011.
2. *Кодацький В. П.* Пути эффективного управления оборотными активами промышленных предприятий [Текст] / В. П. Кодацький //Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 4. — С. 149—155.
3. http://www.mriya.ua/investor/
4. http://avangard.com.ua/eng/for-investors/
5. http://astartakiev.com/en/for_investors/
6. http://www.kernel.ua/en/financial/reports/

УДК 334.7.01

e-mail: aquamayc@gmail.com

Казачков Ігор Олегович,
к.е.н.,
Запорізька державна інженерна академія, Україна

Kazachkov Igor,
PhD,
Zaporizhia State Engineering Academy, Ukraine

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ АУТСОРСИНГУ

Анотація. Розглянуто сутність аутсорсингу та причини його широкого розповсюдження. Виділено основні переваги та недоліки аутсорсингу з точки зору різних суб'єктів соціально-трудових відносин. Окреслено коло питань, що стосуються аутсорсингу та потребують негайного регулювання з боку органів державної влади.

Ключові слова: послуга, бізнес-процес, ефективність, підприємство, працівник, аутсорсингова компанія.

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF OUTSOURCING

Abstract. The essence of outsourcing and its widespread reasons are considered. The main advantages and disadvantages of outsourcing from the perspective of different subjects of social and labor relations are exuded. The range of problems, which are related to outsourcing and need to be regulated by public authorities immediately, is outlined.

Keywords: service, business-process efficiency, enterprise, employee outsourcing company.

Постійний розвиток науково-технічного прогресу та суспільства в цілому призводить до появи в економіці нових бізнес-процесів, до, інколи, кардинальних змін ринкового середовища, до виникнення нових виробничо-господарських систем, видів бізнесу, видів продукції і таке інше. Відтак, для кожного учасника ринкових відносин актуальним питанням стає підвищення гнучкості господарської діяльності, а також забезпечення росту її ефективності у короткостроковій і довгостроковій перспективах. У США та Європі цю проблему вдалося вирішити завдяки широкому використанню аутсорсингу.

Аутсорсинг являє собою передачу підприємством або компанією непрофільних функцій і пов'язаних з їх виконанням активів стороннім організаціям (аутсорсинговим компаніям). Послугами аутсорсингових компаній у США користується понад 60 % підприємств, у Європі — близько 45 % [1, с. 71]. Високий попит на аутсорсинг пояснюється тим, що практично кожне підприємство має підрозділи, які не можливо завантажити на 90—100 % оскільки вони виконують допоміжні або обслуговуючі функції пері-

одичного характеру. Тобто, з одного боку, основні підрозділи потребують підтримки та супроводження, але, з іншого боку, ресурси, які для цього задіяні, мають низький рівень ефективності використання, а робота відповідних підрозділів підприємства має виключно витратний характер.

Однак, кожний бізнес-процес має свої переваги та недоліки. І аутсорсинг не є виключенням. Враховуючи, що передача певних функцій стороннім організаціям зачіпає інтереси багатьох суб'єктів соціально-трудових відносин (підприємство, аутсорсингова компанія, працівники, держава), то переваги та недоліки аутсорсингу доцільно розглядати з позиції кожного з них.

Головною перевагою аутсорсингу для підприємства, що вирішило ним скористатися, є підвищення гнучкості господарської діяльності за рахунок: скорочення витрат та трудомісткості робіт, концентрації зусиль на основному напрямку діяльності, доступу до нових технологій та досягнень НТП, розподілу ризиків, підвищення якості виконання робіт та інвестиційної привабливості підприємства [2, с. 94; 3, с. 98; 4, с. 80]. У свою чергу, серед основних недоліків аутсорсингу слід відзначити: зниження кадрового потенціалу підприємства, загрозу потрапити у залежність від аутсорсингової компанії та загрозу витоку інформації [2, с. 95; 4, с. 81].

Залежно від обсягу функцій, які передаються зовнішньому виконавцю, можуть укладатися різні види договорів аутсорсингу [4, с. 82]. Однак, найбільшої уваги заслуговує договір повного аутсорсингу, за яким виконавець отримує у своє розпорядження матеріальні активи та трудові ресурси замовника.

Відповідно аутсорсингова компанія бере на себе усі ризики пов'язані з утриманням нових об'єктів основних фондів, з перепідготовкою та підвищенням кваліфікації персоналу, а головне, з необхідністю 100-відсоткового завантаження нових підрозділів. Зростання активів компанії та залучення нового клієнта, в свою чергу, відносяться до переваг такого різновиду угод.

Що ж стосується працівників підприємства, які за договором повного аутсорсингу переходять у підпорядкування до аутсорсингової компанії, то у зв'язку з недостатнім рівнем законодавчого регулювання даної сфери, їх становище може погіршитися [5]. Це може бути пов'язано із змінами у політиці оплати праці, потенційним погіршенням рівня соціального забезпечення, зростанням трудового навантаження, непередбачуваністю майбутніх умов праці та їх постійною зміною тощо. З іншого боку, зростання за-

вантаженості працівників супроводжується зростанням їх заробітної платні. Крім того, значно підвищується рівень кваліфікації персоналу, що дає можливість швидкого працевлаштування у майбутньому.

На загальнодержавному рівні аутсорсинг істотно покращує макроекономічні показники, оскільки його впровадження підвищує ефективність господарської діяльності одразу кількох бізнес-одиниць. Разом з тим використання аутсорсингу може: підвищувати соціальну напругу у суспільстві через неналежний рівень соціального забезпечення працівників; створювати передумови для розвитку тіньових схем через ускладнення процесу контролю діяльності суб'єктів господарювання; зменшувати податкові надходження до бюджету та фондів соціального страхування через потенційне зменшення розмірів заробітної платні та відсоткових відрахувань.

Таким чином, аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності господарської діяльності має всі перспективи для подальшого широкого розповсюдження. Зі свого боку, органи державної влади повинні якнайшвидше створити сприятливі умови для його впровадження та забезпечити належне нормативно-правове регулювання цієї сфери. Інакше зазначені вище недоліки можуть підірвати стійкість національної економіки та погіршити економічну ситуацію в країні. Особливо це стосується питань захисту комерційної інформації, якості послуг, що надаються аутсорсинговими компаніями, соціального забезпечення працівників, правильності нарахування та своєчасності сплати податків і зборів.

Література

1. *Передвигин Д. В.* Аутсорсинг — менеджмент XXI века / Д. В. Передвигин // Эко. — 2005. — № 8. — С. 68—77.

2. *Кузнецов В. М.* Аутсорсинг: новое слово в управлении / В. М. Кузнецов, А. Д. Андреев // Эко. — 2005. — № 6. — С. 79—100.

3. *Максименко І. Я.* Аутсорсинг як стратегічний напрям розвитку виробничої кооперації / І. Я. Максименко // Держава та регіони. Сер. «Економіка та підприємництво». — 2007. — № 6. — С. 96—100.

4. *Соломонов А.* Аутсорсинг: помощь извне / А. Соломонов // Справочник экономиста. — 2013. — № 1. — С. 77—84.

5. *Денисова Є.* Обережно! Аутсорсинг персоналу / Є. Денисова // Охорона праці. — 2012. — № 12. — С. 54—55.

УДК: 658.513

e-mail: e.kyzenko@ukr.net

Кизенко Олена Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Kyzenko Olena,
PhD, associate professor,
Self-governing (autonomous) research university «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine

МЕТАМОРФОЗИ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

METAMORPHOSES OF COSTS CONTROL SYSTEM T THE ENTERPRISE

Анотація. Представлено авторське узагальнення теоретичних підходів організації системи контролю на підприємстві. Розглянуто ключові чинники видозміни системи контролю витрат в компанії через специфічну конфігурацію проектної діяльності в межах операційного потоку підприємства.
Ключові слова: витрати, проект, система контролю витрат, система управління підприємством, управлінський облік.

Summary. Submitted by copyright synthesis of theoretical approaches of control systems in the enterprise. Considered key factors modifying system cost control in the company through a specific configuration of the project activity within the operational flow of the company.
Key words: costs, project cost control system, enterprise management system, management accounting.

Проблема конфігурації системи контролю витрат на підприємстві досі залишається актуальною, незважаючи на те, що керівники фінансово-економічних служб добре обізнані з існуючим методичним інструментарієм контролю витрат для оцінки ефективності операційної діяльності компанії.

Інструментарій контролю витрат у межах системи моніторингу прибутковості організації вже тривалий час досліджуються зарубіжними та вітчизняними вченими у різних сферах економічної науки. Наукові розробки щодо даної проблематики є багатовекторними і, в основному, взаємопов'язані з наступними предметними областями. У проектному менеджменті дослідження вчених Бурка Р., Решке Х., Воропаєва В. І., Мазура І. І., Разу М., Шапіро В. Д. та інших спрямовані на удосконалення методик моніторингу фінансового результату при виконані комплексу робіт за індивідуальним замовленням у межах проекту. В економіці підприємства, обліку та економічному аналізі створено широкий спектр методичних підходів до контролю за прибутковістю організації та функціонально-вартісного аналізу. Такий підхід простежується у роботах Фанделя Г., Фостера Дж., Хоргрена Ч. Т.,

Друрі К., Яругової А., Бородкіна О. А., Грещака М. Г., Орлова О. О., Чумаченка М. Г. та інших науковців. На основі системотехнічного підходу теоретично обґрунтовувались моделі контролю витрат підприємства, які б враховували підпорядкованість загальним цілям функціонування організації. Ці проблеми досліджували вчені-аналітики Марусенко М. В., Гусаков А. А., Валуєв Б. І, Баширов А. А., Сєров В. М., Скрипченко А. М., Маркін Р. М. та інші.

Незважаючи на наявність численних теоретико-прикладних здобутків, проблема перетворення будови системи контролю витрат протягом періоду функціонування підприємства із урахуванням типу його операційного потоку, потребує подальшого наукового вирішення. Тому маємо на меті розглянути ключові чинники метаморфози системи контролю витрат в компанії.

Якщо раніше в літературі жорстко виділяли групу проектноорієнтованих підприємств [1, с. 28; 3, p. 14—15], для яких рекомендовано було застосовувати інструментарій проектного менеджменту, то на сьогодні все більше підприємств використовують проект як інструмент контролю внутрішньої операційної діяльності. Різні варіанти комбінації такої діяльності в межах однієї організації можна звести до трьох основних моделей, наведених на рис. 1 [2, с. 20].

б) підприємство є учасником окремого великого проекту

а) підприємство контролює самостійні проекти

в) все підприємство є окремим елементом проекту

Рис. 1. Варіанти виділення проектів в операційній діяльності підприємства у звітному періоді

Метаморфози системи контролю підприємств пов’язані з об’єктивним існуванням двох ієрархічних рівнів управління: рівень управління бюджетом (кошторисною вартістю) проекту та рівень організації, в межах якої відбувається координація інформаційних зв’язків між окремими проектами, що виконуються ці-

єю організацією. Причому, для більшості підприємств, що долучаються до виконання великих проектів, ці рівні не є жорстко ієрархічними: нижній рівень — контроль витрат проектів, верхній — контроль витрат підприємства, — і залежать від комбінації варіантів співвідношення проектної і координаційно-інформаційної діяльності в межах контролю операційної діяльності, що складаються у переважній більшості звітних періодів підприємства.

Якщо підприємство здійснює самостійно багато невеликих внутрішніх проектів у межах своєї поточної діяльності, тривалість яких не перевищує звітного періоду операційної діяльності (рис. 1, *а*), контроль витрат здійснюється, у переважній більшості, за допомогою інструментарію оцінки ефективності господарської діяльності підприємства. Зокрема, прикладами таких проектів є маркетингові проекти; консультаційні проекти (тренінги).

У будівництві, складному машинобудуванні найчастіше підприємство бере участь у масштабному проекті, який виходять за межі тривалості звітних періодів його операційної діяльності (тривалість такого проекту перевищує рік), (рис. 1, *б*), як субпідрядник чи генеральний підрядник. Також можливі ситуації, коли операційна діяльність підприємства протягом значних часових періодів (більше 1 року) відбувається в межах певного проекту (рис. 1, в). Наприклад, компанія-субпідрядник працює виключно в межах великого проекту. При таких варіантах співпраці у проекті, систему контролю витрат організації розробляють із використанням інструментарію проектного менеджменту.

Якщо до реалізації проекту залучаються кілька організацій, одна з яких бере на себе зобов'язання менеджера проекту, всі інші організації беруть участь у проекті як субпідрядники, тому елементи системи контролю витрат цих підприємств виступають складовою частиною управління кошторисною вартістю (бюджетом) проекту, і потребують врахування впливу цієї системи управління при обґрунтуванні управлінських рішень. У цьому випадку роботи за проектом, які виконуються силами субпідрядних організацій, виокремлюються в субпроекти з відповідними цільовими функціями, за досягнення яких відповідає субпідрядна організація перед менеджером проекту. З позиції системи контролю витрат субпідрядної організації такий субпроект також може розглядатися як окремий проект із відповідною цільовою функцією та додатковими обмеженнями і взаємозв'язками в межах управління проектом.

Як правило, одне підприємство може виконувати кілька проектів одночасно (як у ранзі менеджера проекту, так і в ранзі субпідрядної організації), і, в цьому випадку, елементи системи кон-

тролю бюджету окремих проектів виступають як складові одиниці (елементи) в ієрархічній системі контролю витрат підприємства, тому, існує потреба у гармонізації в межах підприємства цільових функцій бюджетів проектів і цільової функції досягнення прибутковості підприємства у звітних періодах.

Авторський підхід полягає в тому, що узгодженість цільових функцій в управлінні проектом із цілями операційної діяльності підприємства, як цілісного суб'єкту ринкових відносин, може бути досягнута завдяки гармонізації відповідного методичного інструментарію проектного менеджменту (Project Management) та управлінського обліку (Management Accounting), зокрема, бюджетування. Метаморфози системи контролю витрат підприємства відбуваються виходячи з вимог зовнішнього середовища його функціонування (конфігурації взаємодії із субпідрядними організаціями) та внутрішньої системи управління підприємством, і передбачає комплексну взаємодію планових, облікових, контролюючих функцій на рівні управління операційною діяльністю організації у звітних періодах.

Література

1. Мир управления проектами: основы, методы, организация, применение / Под ред. Х. Решке, Х. Шелле: Пер. с англ. — М.: Аланс, 1994. — 304 с.
2. Проектний менеджмент: просто про складне [В.А Верба, Л. П. Батенко, О. М. Гребешкова]; за заг. ред. В. А. Верби. — К.: КНЕУ, 2009. — 299 с.
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. PMI Standards Committee. PMI, HD69.P75G845, 1996. — 149 p.

УДК 338.24.01

Клименко С. М.,
к.е.н., доцент,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
Україна
e-mail: kneusvetlana@ukr.net
Klymenko S. M.,
PhD, Associate Professor
SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University»,
Ukraine

БАЗОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Систематизовано базові положення оцінювання результативності підприємства.

BASIC TOOLS FOR THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE DEVELOPMENT OF MODERN ENTERPRISES

Summary. Systematized the basic provisions of the performance of the enterprise. Defined met-

Визначено метрики вимірювання економічних показників, правила оцінки, аналітичні індикатори та правила інтерпретації.
Ключові слова: Результати, Менеджмент за результатами, Результатні зв'язки

rics to measure economic performance assessment rules, analytical indicators and rules of interpretation.
Key words: Results, Result Based Management, Result Chain

Значна роль результативності операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства в його розвитку і гармонійному забезпеченні інтересів його власників, персоналу та держави визначає необхідність оцінювання її рівня. Управління результативністю діяльності підприємства являє собою процес розробки та прийняття управлінських рішень щодо всіх основних аспектів формування та використання рівня результативності цієї діяльності.

Оцінювання результативності — це систематичний та об'єктно-орієнтований процес, складова частина комплексних проектів, програм чи політики забезпечення економічних результатів. Основною метою при цьому виступає ідентифікація кількісних характеристик (в абсолютному чи відносному виразі) повноти досягнення цілей, економічності розвитку, ефективності діяльності, наслідків використання і стабільності результатів діяльності підприємства. Слід зазначити, що основою для дослідження метрик і систем оцінки результативності на усіх рівнях соціально-економічних систем виступають критерії, закладені в основу процесів ідентифікації. Оскільки результативність характеризує дієвість, досягнення системою управління встановлених цілей, то для практичного застосування цього явища варто використовувати низку критеріїв: чи підприємство досягло бажаного результату; якою ціною було досягнуто кінцевих цілей підприємства; чи діяльність організації спрямована на виробництво необхідної кількості товарів і послуг, бажаних для споживачів; чи вироблені товари відповідають вимогам якості; чи виробництво продукції відповідає часовому діапазону і є своєчасним тощо.

Процес вимірювання слід розглядати як алгоритм надання економічним процесам, явищам, суб'єктам, об'єктам та іншим елементам економічної діяльності (чи їх характеристикам) певних символів або чисел, на основі заздалегідь визначених правил і процедур. Крім того, саме ці правила, процедури і виступають гарантами правильності чи адекватності відображення реальної економічної дійсності. Відповідно технологія встановлення такого набору правил і процедур, визначення масштабу порівняння,

вибір еталонів тощо називається розробкою шкали та координат вимірювання. У роботі Д. Скотт-Сінка [6] наведено шкали вимірювання економічних показників, а також відповідні ним статистичні методи і сфери найбільшого поширення. Виокремлено: відносну (співставлення характеристик об'єкту вимірювання з певним еталоном), інтервальну (визначення якості інтервалів та обрахунок різниць), порядкову (перевага однієї характеристики над іншою), номінальну (ідентифікація приналежності вимірюваних об'єктів певній групі), динамічну (розташування певним чином на часовому векторі набору характеристик об'єкту), негативну (встановлення сукупності характеристик на основі заперечення еталонів інших метрик) та просторову (формування багатополярної система координат) метрики вимірювання.

Традиційно проблему оцінки та управління результативністю вивчають на основі таких базових понять [5]:

− результати (Results) — це зміни в стані чи умовах, які отримані на основі причинно-наслідкових зв'язків. При цьому визнається існування трьох типів таких змін (обумовлені чи необумовлені, позитивні та негативні), які можуть бути використані для управлінських впливів — це випуск, результат і дії;

− менеджмент за результатами (Result Based Management) — концепція управління організаціями, яка передбачає орієнтацію процесів, продуктів і послуг на досягнення бажаних (необхідних) результатів. Менеджмент за результатами базується на чітко визначеній відповідальності за досягнення результатів і передбачає моніторинг (або самоаудит) динаміки розвитку організації у напрямку визначених результатів і формування звітності щодо рівня результативності;

− результатні зв'язки (Result Chain) — це причинно-наслідкові зв'язки між різними об'єктами, явищами та процесами, які використовуються чи можуть бути використані для управлінських впливів із метою досягнення необхідних цілей (об'єктів). В основі визначення таких результатних зв'язків лежать положення теорії змін, включаючи її базові припущення.

Менеджмент за результатами приділяє виключну увагу результатам економічних процесів, технологіям їх програмування, бюджетного забезпечення, управління, моніторингу, визначення результативності бізнес-процесів. Тим самим, як стверджується різними дослідниками, досягається зміна акцентів з того «як слід вести діяльність» ,до того «що зроблено». Слід визнати, що в загальному контексті менеджмент за результатами є одним із прикладних і командно-орієнтованих підходів загального мене-

джменту (як науки), який розроблений і розвивається з метою поліпшення виконання проектів, функціонування організацій, удосконалення розвитку компаній через використання менеджменту ефективності, управління витратами (менеджменту економічності) та управлінського обліку (контролінгу). Цей підхід дозволяє сфокусуватися на досягненні ідентифікованих результатів.

Рівень результативності відповідного економічного процесу є основним показником, який використовується для оцінювання дієвості цього процесу на основі кінцевих результатів. Цей показник є добутком показника масштабного продукту процесу як кількісної характеристики процесу (він вказує на те, скільки отримано відповідного продукту) на показник його ефективності як його якісної характеристики (він вказує на те, як отримано цей продукт). Загальний алгоритм розрахунків чи логіка побудови системи показників будується з таких елементів: метрики вимірювання економічних показників, загальних правил оцінки, аналітичних індикаторів та засобів інтерпретації.

Рівень результативності процесу регулюють за допомогою відповідного механізму, який повинен бути орієнтований на ясність для кінцевого споживача отриманих результатів функціонування соціально-економічних систем різних рівнів.

Література

1. *Авдющенко А. С.* Визначення результативності діяльності підприємств: роль та підходи / А. С. Авдющенко // Держава та регіони. — 2010. —№ 2. — С. 10—17.

2. *Белошапка В. А.* Управленческая результативность: системный взгляд на работу и развитие менеджеров / В. А. Белошапка, И. Н. Нудьга. — К.: Издательство «Агентство «Стандарт»», 2007. — 270 с.

3. *Калетнік Г. М.* Складові результативності економічного процесу як об’єкти моделювання / Г. М. Калетнік, Н. В. Поліщук. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. — С. 1038—1043. (Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць: в 7 т., т. 4., Вип. 259).

4. *Кокинз Г.* Управление результативностью. Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Коккинз. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.—328 с.

5. *Олексюк О. І.* Економіка результативності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2008. — 262 с.

6. *Синк Д. С.* Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение [пер. с анг.] / Д. С. Синк. — М.: Прогресс, 1989. — 528 с.

УДК: 006.03:657.1

Ковальова Олена Василівна,
к.е.н., Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Ульянченко Наталія Володимирівна,
к.е.н., Національний технічний університет «Харківський політехнічний Інститут»

e-mail: alenkov8@yandex.ru

Kovalyova Olena,
candidate of economic science
V.V. Dokuchayev Kharkiv National Agrarian University, Ukraine

Ulyanchenko Nataliya,
candidate of economic science
National Technical University «Kharkiv polytechnic institute»

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

Анотація. Розглянуто особливості запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Визначено переваги використання фінансових звітів, складених за міжнародними стандартами, а також можливі наслідки щодо їх застосування

Ключові слова: Міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансова звітність

FINANCIAL STATEMENTS ACCORDING TO THE INTERNATIONAL STANDARDS AS AN INFORMATION BASIS OF BUSINESS MANAGEMENT

Summary. The specific features of implementation of international standards in financial statements in Ukraine have been considered. The advantages of use of financial statements according to the international standards as well as possible consequences as to implementing them have been defined.

Key words: international standards of financial statements, financial statements

Запровадження міжнародних стандартів розглядається як закономірний процес розвитку України в межах світової економіки. Цей процес започатковано ще в 1998 році із затвердження Постанови Кабінету Міністрів України від 28.10.1998 р. № 1706 «Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів».

Наступним кроком стало ухвалення розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 р. № 911-р «Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні», метою якої є удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів і законодавства Європейського Союзу.

Протягом 2007—2013 років майже всі завдання Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні виконано.

При формуванні національних стандартів більшість країн світу використовують Міжнародні стандарти як основу або приймають їх як національні, але з урахуванням законодавчих актів, що регулюють складання фінансової звітності у певній державі.

Переваги використання фінансових звітів складених за міжнародними стандартами полягають в такому:

- об'єктивність, зіставність, відповідність потребам користувачів фінансових звітів складених за МСФЗ;
- полегшення процесу гармонізації стандартів та підвищення зіставності і прозорості фінансових звітів незалежно від країни або галузі;
- задоволення потреб користувачів фінансових звітів завдяки оновленню стандартів;
- сприяння довіри та зрозумілості серед іноземних користувачів фінансової звітності та доступ до міжнародних ринків капіталу.

Міжнародні стандарти мають визначену структуру, що включає в більшості випадків такі елементи: вступ, у якому визначено мету та сферу застосування; основна частина, що розкриває індивідуальні особливості кожного стандарту; заключна частина, що містить інформацію про дату набрання чинності та перехідні положення; додатки, де наведено визначення основних термінів і вказано керівництво із застосування кожного стандарту.

Для роз'яснення положень міжнародних стандартів розроблено їх тлумачення по окремих суттєвих аспектах. В основному тлумачення стосуються одного стандарту, але бувають і такі, які зазначаються в кількох з них.

При підготовці та поданні фінансової звітності загального призначення відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності використовують МСБО 1 «Подання фінансової звітності». Даний стандарт визначає основи подання фінансової звітності загального призначення для забезпечення їхньої зіставності з фінансовою звітністю суб'єкта господарювання за попередні періоди, а також з фінансовою звітністю інших суб'єктів господарювання. Він установлює загальні вимоги щодо подання фінансової звітності, настанови щодо її структури та мінімальні вимоги щодо її змісту.

Фінансова звітність надає таку інформацію про суб'єкт господарювання: активи; зобов'язання; власний капітал; дохід і витрати, у тому числі прибутки та збитки; внески та виплати власникам, які діють згідно з їхніми повноваженнями власників; грошові потоки.

Повний комплект фінансової звітності включає:

- звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
- звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід за період;
- звіт про зміни у власному капіталі за період;
- звіт про рух грошових коштів за період;
- примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення;
- звіт про фінансовий стан на початок найдавнішнього порівняльного попереднього періоду, коли суб'єкт господарювання застосовує облікову політику ретроспективно або здійснює ретроспективний перерахунок статей своєї фінансової звітності, або коли він перекласифікує статті своєї фінансової звітності.

Суб'єкт господарювання може використовувати інші назви для звітів, аніж ті, що використовуються у МСБО 1, наприклад, «звіт про сукупний дохід» замість назви «звіт про прибутки та збитки та інші сукупні доходи». Проте до всіх фінансових звітів, відповідно до МСБО 1, висунуто наступні загальні вимоги стосовно подання інформації: достовірне подання та відповідність МСФЗ; безперервність; принцип нарахування в бухгалтерському обліку; суттєвість та об'єднання у групи; згортання; частота звітності; порівняльні інформація; послідовність подання; ідентифікація фінансової звітності.

Крім того, відповідно до пункту 51 МСБО 1, суб'єкт господарювання наводить у чіткому викладі вказану далі інформацію і повторює її, якщо це потрібно для належного розуміння поданої інформації:

- назву суб'єкта господарювання, що звітує, або інші способи ідентифікації та будь-які зміни в цій інформації порівняно з кінцем попереднього звітного періоду;
- ця фінансова звітність стосується одного суб'єкта господарювання чи групи суб'єктів господарювання;
- дату кінця звітного періоду або періоду, охопленого комплектом фінансової звітності та примітками;
- валюту подання, як визначає МСБО 21;
- рівень округлення, використаний при поданні сум у фінансовій звітності.

Відповідно до пункту 138 МСБО 1, суб'єкт господарювання повинен розкривати таку інформацію, якщо її не розкрито в іншій інформації, опублікованій з фінансовою звітністю:

- місце розташування та юридичну форму суб'єкта господарювання, країну його реєстрації та адресу зареєстрованого офісу

(або основне місце ведення господарської діяльності, якщо воно не збігається з місцем зареєстрованого офісу);

• опис характеру операцій суб'єкта господарювання та його основної діяльності;

• назву материнського підприємства та фактичного кінцевого материнського підприємства групи;

• якщо це суб'єкт господарювання з обмеженим строком існування, інформацію стосовно тривалості його існування.

Перехід українських підприємств на міжнародні стандарти обліку і звітності процес поступовий. Найоптимальнішим варіантом трансформації бухгалтерського обліку і звітності є максимально можлива гармонізація вітчизняних П(С)БО із МСФЗ, що дозволить вчасно вносити необхідні доповнення в них по мірі розвитку міжнародних стандартів. Однак з трансформацією обліку за вимогами міжнародних стандартів виникає ризик поверхневого розроблення методологічного забезпечення бухгалтерського обліку, що може зумовити отримання неякісної інформації та складання «формальних» фінансових звітів за міжнародними стандартами.

УДК 331.108

Котельникова Юлія Миколаївна,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна

e-mail: Yliana21@mail.ru

Kotelnykova Yuliia,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Виділено умови, які необхідно враховувати при кадровому забезпеченні підприємства. Запропоновано етапи кадрового забезпечення для підвищення результативності діяльності підприємства
Ключові слова: кадрове забезпечення, результативність, підприємство

STAFFING AS A FACTOR OF INCREASE THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE

Abstract. Selected conditions that must be considered when staffing enterprise. Proposed stages of staffing to improve the effectiveness of enterprise activity
Keywords: staffing, effectiveness, enterprise

У сучасних умовах загострення економічної ситуації важливим для підприємства є вивчення факторів, які здатні підвищити його результативність. Одним з ключових чинників, що впливає на підвищення результативності діяльності підприємства є кадрове забезпечення.

Проблемами кадрового забезпечення задля підвищення його результативності займалися багато вчених, серед них Мескон М. [3], Маслов Е. В. [1], Дятлов В. А. [2], Травин В. В. [2], Осовська Г. В. [4], Колот А. М. [5] та інші.

Метою даного дослідження є виокремлення умов, які необхідно враховувати при кадровому забезпеченні підприємства, а також розробка основних етапів управління кадровим забезпеченням підприємства задля підвищення його результативності.

Під кадровим забезпеченням підприємства будемо розуміти процес реалізації управлінських рішень щодо забезпечення потреб у кадрах шляхом проведення низки заходів з метою досягнення в певних умовах намічених результатів.

Найважливішими умовами, які необхідно враховувати при кадровому забезпеченні підприємства, є:

1). сприяння реалізації цілей, завдань та стратегії розвитку підприємства;

2) взаємодія процесу кадрового забезпечення з соціально-економічними, організаційно-виробничими, техніко-технологічними та інформаційними процесами, що відбуваються на підприємстві та за його межами;

3) інтеграція процесу кадрового забезпечення, кадрової політики та системи управління кадрами підприємства;

4) розгляд кадрів в єдності соціального, економічного, демографічного, технологічного, організаційного, інформаційного чинників, що впливають на результативність діяльності підприємства.

Схема управління кадровим забезпеченням підприємства задля підвищення його результативності повинна включати такі етапи.

1. Формування стратегії кадрового забезпечення, тобто постановка цілей і завдань, які підприємство бажає досягнути у реалізації цього процесу.

2. Розробка плану стратегічного, тактичного та оперативного кадрового планування. Кадрове планування впливає на створення організаційної культури на підприємстві, створення систем мотивування й організації праці, створення певної гнучкості на підприємстві.

3. Аналіз зовнішніх і внутрішніх джерел для відбору кадрів з необхідним рівнем компетентності для роботи на підприємстві, а також подальше використання цих кадрів.

4. Формування дієвої системи управління професійною орієнтацією та адаптацією кадрів на підприємстві. Профорієнтація має економічне й соціальне значення. Економічне значення полягає в економії коштів на професійну підготовку, зменшенні плинності кадрів, покращенні якості робочої сили. Соціальне значення полягає у задоволенні потреб молодих людей в одержані професії, яка відповідає бажанням й здібностям, тим самим роблячи людину конкурентоспроможною на ринку праці [4].

5. Організація системи мотивації та стимулювання працівників на підприємстві. Ефективна система мотивації та стимулювання працівників повинна ґрунтуватися на мотиваційному моніторингу, тобто на системі постійного спостереження і контролю стану мотивації трудової діяльності з метою його оперативної діагностики й оцінки в динаміці, прийняття кваліфікованих управлінських рішень в інтересах підвищення ефективності виробництва [5].

6. Систематичне проведення комплексної оцінки кадрів. Комплексна оцінка кадрів виявляє ступінь відповідності компетентності кадрів певним параметрам, вимогам, показує грамотність організації кадрового забезпечення, ефективність трудової діяльності кадрів і ступінь використання їх трудового потенціалу.

Отже, у даному дослідженні виявлено основні умови та етапи кадрового забезпечення, які необхідно враховувати підприємству задля підвищення його результативності.

Література

1. *Маслов Е. В.* Управление персоналом предприятия. Под ред. П. В. Шеметова. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭ и У, 2003. — 312 с.

2. *Травин В. В.* Менеджмент персонала предприятия / В. В. Травин, В. А. Дятлов. — 5-е изд. — М.: Дело, 2003. — 272 с.

3. *Мескон Майкл Х.* Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — 3-е изд. — М.: Дело, 2000. — 704 с.

4. *Осовська Г. В.* Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник / Г. В Осовська, Крушельницька О. В. — К.: Кондор, 2008. — 224 с.

5. *Колот А. М.* Мотивація персоналу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2002. — 337 с.

УДК 338.68

Криворучкіна Олена Володимирівна,
к.г.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

elena.k1810@mail.ru

Olena Krivoruchkina,
PhD (Geol.), Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Доведено пріоритетність стратегічних ресурсів у забезпеченні зростання продуктивності підприємства. Сформовано принципи формування ресурсного базису суб'єктів господарювання.

Ключові слова: продуктивність, традиційні ресурси, стратегічні ресурси, ресурсні трансформації

RESOURCES PRODUCTIVITY OF COMPANY

Abstract. Proven strategic priority resources in increasing the productivity of your enterprise. Formed Principi formation of the resource base of economic entities.

Key words: productivity, traditional resources, strategic resources, resource transformation

Сучасний етап розвитку суб'єктів господарювання зумовлює об'єктивну необхідність переосмислення ключових чинників максимального повного задоволення потреб споживачів за рахунок найефективніших ресурсних трансформацій та актуалізує проблематику дослідження продуктивності. Фрагментарність теоретико-методичної бази дослідження ресурсного забезпечення продуктивності підприємства унеможливлює комплексну діагностику ланцюга «пошук — формування — реалізація», а також обмежує можливості системного підходу до вдосконалення управління продуктивністю суб'єктів господарювання з урахуванням сучасних концепцій стратегічного менеджменту.

Ресурсні фактори забезпечення продуктивності підприємства зазнали в останні роки суттєвих трансформацій, що зумовлено зростаючою невіддільністю матеріальної складової ресурсу від людини, що використовує його для виробництва продукції або надання послуг. На відміну від будь-якого матеріального ресурсу, стратегічні ресурси (інноваційні, інформаційні, інтелектуальні) не закріплені за конкретними блоками певної господарської системи, не схильні до впливу з боку просторових обмежень і закону збереження речовини і енергії [1]. Результатом взаємодії стратегічних ресурсів підприємства є володіючі вищою стратегі-

чною придатністю і споживчою цінністю потенційні можливості і стратегічні компетенції вищого порядку, накопичення і використання яких забезпечує позитивний вектор розвитку суб'єктів господарювання за рахунок зростання їх продуктивності [2—4].

Підвищення ролі та значення стратегічних ресурсів призводить до подальшого ускладнення оцінювання продуктивності підприємства, оскільки, ресурсні фактори продовжують наповнюватися нефізичними характеристиками. З огляду на це, для їх опису використовуються величини, що не можуть бути виміряні, а можуть бути лише оцінені [5]. За результатами дослідження встановлено, що саме стратегічні ресурси створюють передумови для зростання продуктивності традиційних ресурсів на всіх стадіях бізнес-процесів і за всіма функціональними напрямами діяльності. Враховуючи пріоритетне значення інноваційних, інтелектуальних та інформаційних ресурсів у забезпеченні позитивного вектору розвитку підприємства, їх продуктивність пропонується вимірювати темпами приросту окремих складових діяльності підприємства.

За результатами діагностики ресурсних передумов зростання продуктивності сформовано два блоки принципів формування ресурсів. Структурний блок включає оптимізацію структури ресурсів, забезпечення їх компонентної відповідності та збалансованості. Якісний блок визначається оптимізацією відтворення ресурсів; комплексністю і взаємопов'язаністю у використанні; цільовою та стратегічною спрямованістю.

Оптимізація структури ресурсів підприємства передбачає реалізацію таких цілей: формування оптимального ресурсного портфеля, дотримання ресурсних пропорцій підприємства, досягнення максимально ефективного рівня ресурсозабезпеченості всіх бізнес-процесів відповідно до цілей розвитку підприємства, адаптацію структури ресурсного базису до можливих змін середовища функціонування, підвищення стратегічної гнучкості ресурсів.

Компонентна відповідність ресурсів підприємства визначається специфікою і технологією виробництва. Це означає, що існує певна об'єктивна мінімальна межа необхідного обсягу для кожного з ресурсів підприємства, нижче від якої виробничий процес стає неможливим. Прискорення інноваційного розвитку підприємства призводить до посилення внутрішньої неоднорідності складових ресурсів, що, безумовно, ускладнює їх взаємозамінність і посилює ефект доповнюваності. Переважання відносин доповнюваності, навпаки, означає, що динаміка одного елемента ресурсів підприємства повинна наближатися до динаміки іншого

елемента, оскільки нарощування виробництва неможливе без майже одночасного і паралельного збільшення всіх ресурсів підприємства.

Однією із ключових умов ефективного функціонування суб'єктів бізнесу є збалансованість ресурсів, оскільки дефіцит одного з них виступає стримуючим чинником зростання продуктивності та підвищення результативності діяльності підприємства в цілому. Розроблення і реалізація управлінських рішень, спрямованих на забезпечення збалансованості традиційних ресурсів підприємства є комбінованим процесом, основу якого складає органічне поєднання різних методів і інструментарію управління:

1) прогнозне управління;

2) саморегулювання і адаптація за рахунок організації ресурсних потоків, адекватних характеру змін зовнішнього і внутрішнього середовища, з метою досягнення оптимального значення загальносистемного критерію ефективності використання ресурсів;

3) управління резервами та ліквідністю на основі синхронізації вхідних і вихідних ресурсних потоків з мінімальними витратами і ризиком з метою прискорення обороту капіталу і зниження витрат збалансованості ресурсів.

Принцип комплексності та взаємопов'язаності ґрунтується на взаємодії всіх видів ресурсів, що зумовлює динамічність їх структури. Розглядаючи сукупність ресурсних факторів забезпечення продуктивності підприємства в рамках системного підходу можна зробити висновок, що в результаті їх взаємодії формуються нові властивості, якими кожний окремий вид ресурсу не володіє. Тобто, комплексна взаємодія всіх видів ресурсів підприємства, задіяних у бізнес-процесах і функціональних сферах визначає здатність підприємства до досягнення цільових орієнтирів розвитку.

Таким чином, парадигмальні зміни в теорії економіки підприємства зумовлюють трансформацію ресурсних пріоритетів з традиційних (матеріальні, фінансові, трудові) до інноваційних, інтелектуальних та інформаційних, які набувають статусу стратегічних ресурсів. Встановлено, що саме ці ресурси формують можливості вищого порядку в контексті реалізації поставлених цілей і завдань функціонування підприємства за рахунок забезпечення найоптимальніших трансформацій традиційних ресурсів. Стратегічні передумови зростання ефективності виробництва доводять доцільність вимірювання продуктивності інноваційних, інтелектуальних, організаційних, інформаційних ресурсів крізь призму темпів приросту сукупної продуктивності підприємства.

Література

1. *Akerlof George A.* The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / A. Akerlof // The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. (Aug., 1970), pp. 488—500. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.eco.uc3m.es/docencia/microii-phd/G %20Akerlof.pdf
2. *Wernerfelt B. A.* Resource Based View of the Firm / B. A. Wernerfelt // Birger Wernerfelt. Strategic Management Journal 5. — no. 2 (1984). — P. 171—180.
3. *Barney J.* Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. Barney // Journal of Management. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://bus8020kelly.alliant.wikispaces.net/file/view/Firm+ Resources+ and+ Sustained+Competitive+Advantage.pdf
4. *Коллис Д.* Корпоративная стратегия: ресурсный подход / Дэвид Коллис, Синтия Монтгомери: [пер. с англ. Ю. Кострубов]. — М.: Олимп-Бизнес, 2007. — 371 с.
5. *Шевчук Н. В.* Ефективність ресурсного забезпечення діяльності підприємств: проблеми оцінювання / Н.В. Шевчук // Ефективна економіка. — 2010. — №8. — Режим доступу до журн.: http://www.economy.nayka.com.ua

УДК 005: 519.87: 338.27

Кукоба В. П.,
д-р екон. наук, професор кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

Kukoba Volodymyr,
Doctor of economic science, Professor at the department of economic of enterprises «KNEU named after Vadym Hetman», Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

EVALUATION FEATURES OF ORGANIZATIONALLY TECHNICAL LEVEL OF MODERN ENTERPRISES

Анотація. Акцентовано увагу на необхідності об'єктивного оцінювання організаційно-технічного рівня українських підприємств. Запропоновано метод розрахунку комплексного показника організаційно-технічного рівня підприємства

Summary. Attention is accented on the necessity of objective evaluation organizationally technical level of the Ukrainian enterprises. The method of calculation of complex index organizationally technical level of enterprise is offered

Ключові слова: організаційно-технічний рівень, організація праці, організація виробництва, організація управління

Key words: organizationally technical level, organization of labor, organization of production, organization of management

Визначення стану організації у системах, що входять до складу підприємства відбувається у процесі організаційної діагностики його складових. Організаційна діагностика ґрунтується на багатоаспектності розуміння організації, а також значній кількості організаційних складових.

Оскільки у процесі своєї діяльності підприємство найчастіше змушено модифікувати власну систему функціонування, кадровий менеджмент, маркетингову діяльність тощо. Відповідно змінюються і робочі процедури — відбувається зміна організації виробничих процесів, праці і системи управління підприємницькою структурою. Тому для оцінювання ефективності функціонування підприємства слід будуватися систему зважених показників, що характеризують організованість у цілому по підприємству та його структурних підрозділах. Таким показником повинен бути комплексний показник організаційно-технічного рівня підприємства.

Організаційно-технічний рівень підприємства як зважений показник, що характеризує організаційні параметри діяльності підприємства, формується на основі часткових показників: рівня організації виробництва; рівня організації праці; рівня організації управління; технічного рівня техніко-технологічної бази. Залежно від ступеня узагальнення можна визначати відповідні показники для підприємства, структурного підрозділу і робочого місця.

Для забезпечення об'єктивності та конкретності оцінок при визначенні доцільності здійснення організаційних змін при оцінюванні організаційних зрушень на підприємствах слід визначати комплексний показник організаційно-технічного рівня підприємства ($K_{КОТР}$), який включає узагальнені аналітичні коефіцієнти (K):

$$K_{КОТР} = \sqrt[4]{K_{ТТ} \cdot K_{ОВ} \cdot K_{ОП} \cdot K_{ОУ}}, \text{ при } K > 0 \qquad (1)$$

де $K_{ТТ}$ — коефіцієнт техніко-технологічного рівня підприємства; $K_{ОВ}$ — коефіцієнт рівня організації виробництва; $K_{ОП}$ — коефіцієнт рівня організації праці на підприємстві; $K_{ОУ}$ — коефіцієнт рівня організації управління на підприємстві.

Для проведення розрахунку комплексного показника організаційно-технічного рівня підприємства серед показників, що характеризують організацію виробництва, слід розраховувати: коефіцієнт спеціалізації виробництва; рівень уніфікації виробництва; коефіцієнт прогресивності форм організації виробництва; коефіцієнт безперервності виробничих процесів; коефіцієнт ритмічності виробництва; коефіцієнт централізації допоміжних процесів; коефіцієнт використання засобів праці. З метою врахування деталізованих характеристик організації праці на підприємстві слід визначати: коефіцієнт відповідності кваліфікації робітників складності виконуваної роботи; коефіцієнт кваліфікаційного рівня керівників, спеціалістів, службовців; частка робітників, які працюють у бригадах; коефіцієнт раціональності прийомів і методів праці; коефіцієнт трудової дисципліни; коефіцієнт організації робочих місць; коефіцієнт обслуговування робочих місць; коефіцієнт нормування праці; коефіцієнт відповідності умов праці нормам; коефіцієнт багатоверстатного обслуговування робітників; коефіцієнт суміщення професій; частка робітників, зайнятих ручною працею. Показник рівня організації управління підприємством повинен ґрунтуватися на таких показниках, як: середня чисельність працівників у одній ланці ступені ієрархії управління; габарити організаційної структури управління; складність оргструктури; рівень прийняття рішень; ступінь децентралізації функцій управління; гнучкість апарату управління; рівень функціональної спеціалізації; рівень технічної озброєності управлінської праці; середній діапазон контролю в організаційній структурі. Особливої уваги при визначенні організаційно-технічного рівня слід приділяти оцінюванню рівня технічної і технологічної складової. Серед показників, які слід використовувати для визначення технічного рівня, повинні бути: фондоозброєність праці; енергоозброєність праці; структура технологічних процесів за трудомісткістю; частка нових технологій за обсягом або трудомісткістю продукції; середній вік застосовуваних технологічних процесів; коефіцієнт використання сировини і матеріалів; продуктивність (потужність); надійність, довговічність; питома металомісткість; середній строк експлуатації; частка прогресивних видів у загальній кількості; частка технічно та економічно застарілого устаткування в загальному парку; ступінь охоплення робітників механізованою працею; частка обсягу продукції, що виробляється за допомогою автоматизованих засобів праці. Розрахунок узагальнених аналітичних коефіцієнтів для використання при обчисленні комплексного показника організаційно-

технічного рівня підприємства здійснюється з використанням мультиплікативного методу за схемою добутку оціночних коефіцієнтів з подальшим їх транспонуванням до одиничного вимірника.

Використання комплексного показника при оцінюванні організаційно-технічного рівня підприємств і їхніх структурних підрозділів дозволить об'єктивніше визначати не лише поточний його стан, а прогнозувати оптимальні напрями організаційних зрушень на підприємствах.

УДК 338.68

Люшенко Оксана Іванівна,
ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

oksana_lyushenko@ukr.net

Oksana Lysenko,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Визначено ключові детермінанти забезпечення економічної стійкості підприємства. Запропоновано управлінський інструментарій їх реалізації.
Ключові слова: економічна стійкість, цілісність, адаптивність, надійність

DETERMINANT ECONOMICAL SUSTAINABILITY OF THE COMPANY

Abstract. Identified key determinants of ensuring the economic sustainability of the enterprise. Proposed management tools to implement them.
Key words: economic stability, integrity, adaptability, reliability

Існуючі підходи до забезпечення економічної стійкості промислових підприємств дотепер є неоднозначними. Це зумовлено домінуванням традиційного тлумачення її економічної сутності з позиції зіставлення результатів і витрат суб'єктів господарювання, тобто у вигляді фінансової стійкості. Зазначене обмежує можливості щодо ідентифікації ключових детермінант її формування і доводить об'єктивну необхідність поглиблення системних засад досліджуваної проблематики.

Формування управлінських рішень повинно враховувати змістовну трансформацію наповнення категорії «економічна стійкість підприємства», як синтетичної характеристики його діяльності, що відображає здатність підприємства зберігати в заданих межах

параметри функціонування в умовах динамічного та невизначеного стану зовнішнього середовища [1]. Нівелювання загроз зовнішнього середовища та забезпечення високий конкурентних позицій компанії на ринку можливе за рахунок підвищення рівня інноваційної активності підприємства. Такий стан господарюючого суб'єкта вимагає визначення пропорцій між розподілом ресурсів на його поточне функціонування і підвищення активності розвитку з метою забезпечення росту конкурентоспроможності й одночасного забезпечення своєї економічної стійкості на заданому рівні [2].

Оскільки інноваційний розвиток у певний проміжок часу здатний порушити рівноважний стан господарюючого суб'єкта, необхідними умовами забезпечення економічної стійкості є цілісність, адаптивність і надійність підприємства як економічної системи. Цілісність забезпечує взаємозв'язок та взаємоузгодженість елементів системи. Її порушення може призвести до руйнування зв'язків між елементами системи, інформаційної ізоляції, наслідком чого виступає розбалансування системи. Надійність у загальному розумінні — це здатність системи виконувати необхідні функції протягом тривалого проміжку часу [3]. Її виміром є вірогідність виконання необхідних функцій, безвідмовність тощо. Надійність економічних систем ми розглядаємо з позицій забезпечення їх перманентного функціонування, що дозволяє досягти цільових орієнтирів розвитку з мінімальними витратами. Визначення витрат для забезпечення економічної стійкості підприємств повинно ґрунтуватись на таких трьох принципах:

— витрати для забезпечення економічної стійкості є невід'ємною частиною загальної системи показників ефективності і прибутковості функціонування підприємств;

— стійкість промислового підприємства впливає на їх ефективність і прибутковість, а також на життєву стійкість по відношенню до конкурентів;

— прийняття рішень щодо визначення витрат для забезпечення економічної стійкості функціонування підприємств здійснюється виходячи із системного підходу на основі встановлених методів визначення економічної ефективності інвестицій.

За сучасних умов стабільність позицій підприємства на ринках та позитивна траєкторія їх розвитку багато в чому визначаються ступенем його адаптації до динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища, для якого характерним є дефіцит релевантної інформації, ризикованість здійснення господарських опе-

рацій, нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, тощо. Адаптивність розглядається нами з позиції мобілізації не тільки внутрішніх резервів підприємства, але й зовнішніх та відображає здатність підприємства не припиняти діяльність за будь-яких умов, використовуючи в несприятливих випадках існуючі резерви ресурсів.

Підвищувати або підтримувати рівень економічної стійкості підприємства доцільно за такими способами, які враховують невизначеність і динамічність зміни зовнішнього середовища, є контрольованими підприємством:

— прогнозування діяльності підприємства;

— створення системи резервів ресурсів і моніторинг у режимі реального часу загроз діяльності підприємству.

При цьому, прогнозування діяльності підприємства має здійснюватися за зворотною логікою, згідно з якою спочатку визначається майбутній бажаний рівень стійкості діяльності підприємства, відповідні йому характеристики діяльності, що описуються показниками за рівнями їх ієрархії, залежно від значення яких приймається рішення щодо масштабу, часу та послідовності використання резервів підприємства з урахуванням необхідності залучення та їх достатності.

Викладені позиції дають можливість розглянути забезпечення економічної стійкості підприємства в аспекті цілісного підходу як систему, що забезпечує цілісність її елементів; як функцію, що зумовлює отримання результату; як процес, котрий описує у явній формі послідовність дій, результатом чого є формування інформаційної бази для прийняття та реалізації управлінських рішень щодо підтримки або посилення економічної стійкості суб'єктів господарювання.

Література

1. *Ячменьова В. М.* Забезпечення стійкості діяльності промислових підприємств: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. — Луганськ. — 2009. — 35 с.

2. *Семененко І. М.* Концепція забезпечення економічної стійкості підприємства на основі його інноваційної активності [Електронний ресурс] / І. М. Семенко. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ 15_DNI_2008 /Economics/33087.doc.htm

3. *Вахрушева Е. А.* Экономические аспекты надежности производственных систем [Електронний ресурс] / Е. А. Вахрушева. — Режим доступу: http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon20.html

УДК 334.716: 330.34

Обнявко А. В.,
к.э.н., доцент,

Сабадырева А. Л.,
к.э.н., доцент,
Одесский национальный экономический университет,
Украина

aobnyavko@mail.ru,
sabadyreva_antonina@mail.rusa
Obniavko Alexander,
Ph.D., Associate Professor

Sabadyriova Antonina,
Ph.D., Associate Professor
Odessa national economic university, Ukraine

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА И МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

PERFECTING OF INTERNAL ECONOMIC MECHANISM AND MODERNIZE THE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Аннотация. Рассмотрены направления усиления ресурсосбережения на предприятии за счет построения эффективного внутреннего экономического механизма и модернизации его потенциала
Ключевые слова: предприятие, внутренний экономический механизм, модернизация, потенциал

Abstract. Consider the directions of the enterprise resource saving gain at the expense of building an effective internal economic mechanism and the modernization of its potential
Key words: Enterprise; internal economic mechanism; modernization, potential

Вектор реформ в Украине направлен на активизацию ресурсосберегающей экономики, её конкурентоспособность и оптимальный потенциал предприятия по критерию оптимального минимума затрат в условиях ресурсосбережения. Сбалансированность ресурсов предприятия определяет внутренний экономический механизм и его гибкость в части модернизации потенциала.

Стратегия ресурсосбережения определяет перспективы снижения ресурсоемкости производства, уменьшения техногенной нагрузки на внешнюю среду и направлена на формирование внутреннего экономического механизма предприятия.

Объединение усилий подразделений предприятия в стратегии ресурсосбережения создает синергетический эффект — свойство, присущее ни одному из его составляющих подразделений в отдельности. В отличие от предприятия, цель которого — получение совокупного результата (прибыли), полученного его структурными подразделениями, целью производственных подразделений является, производство высококачественной продукции в соот-

ветствии с договорами; привлечение оптимальных объемов материальных и трудовых ресурсов и оптимальных издержек производства.

Объективные цели, поставленные разным структурным подразделениям, основываются на внутреннем разделении труда и могут конкретизироваться в трех группах показателей [1, с. 44]. Первая группа этих показателей характеризует результаты производства и включает показатели объема и качества продукции, услуг. Вторая группа характеризует показатели материальных и трудовых ресурсов, которыми наделены структурные подразделения. Это показатели основных и оборотных фондов предприятия и численности персонала и т.д. Третья группа показателей — это издержки производства, которые зависят от результативности деятельности структурных подразделений.

Система внутреннего экономического механизма управления должна быть основана на следующих положениях:

1. Предприятие, представленное, как целостная система производственных и непроизводственных подразделений — это принципиально разные по потенциалу и стратегическим целям системы. Такие показатели объем реализации, прибыль и рентабельность продукции могут применяться только к предприятию в целом и не согласуются с целями подразделений, не могут использоваться для оценки их деятельности.

2. Стратегические цели, присущие производственным цехам, исходя из их места в системе внутреннего разделения труда, определяются в группах оценочных показателей в системе стратегии ресурсосбережения.

Внешние факторы ресурсосбережения учитывают взаимосвязь, сложность, динамичность информации о внешнем окружении предприятия. Внутренние факторы ресурсосбережения представляют технические, организационные и социально-экономические факторы, адаптируются на всех уровнях управления конкурентоспособностью организации [2, с. 229].

Модернизация потенциала промышленного предприятия выражается в системе показателей ресурсного, организационного, инновационного, управленческого, производственного потенциала. При модернизации потенциала внутреннего экономического механизма управления предприятия мобилизуют ресурсы, повышают эффективность производства и увеличивают выручку от хозяйственной деятельности.

Модернизация потенциала промышленного предприятия обеспечивает его оптимальный потенциал — процесс закономерного

повышения производительности и интенсивности труда персонала предприятия, а также финансирование новых технологических и экспериментальных баз, интеграцию образования, науки, практики.

Литература

1. *Валуев Б. И., Гулинский Я. П., Мелешкина Ф. С.* Внутрипроизводственный хозрасчет (опыт и пути совершенствования). — М.: Экономика, 1978. — 183 с.

2. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник / Под. ред. Л. Г. Мельника (Украина) и Л. Хенса (Бельгия). — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2001. — 1120 с.

УДК 330.3:336.5

Олієвська М. Г.,
к.е.н., доцент, докторант Науково-дослідного фінансового інституту Академії фінансового управління Міністерства фінансів України, Україна,

olievskamg@ukr.net

Olievska myroslava,
PhD (Economics), Associate Professor, Research, Financial Institute of Academy of Financial Management of Ministry of Finance of Ukraine, Ukraine

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Анотація. Обґрунтовано напрями оптимізації видатків на розвиток людського капіталу, що дасть змогу розширити обсяги фінансування з боку корпоративного сектору та домогосподарств.

Ключові слова: людський капітал, фінансові ресурси корпоративного сектору.

INNOVATIVE MECHANISMS OF THE FINANCIAL PROVIDING OF RECREATION OF HUMAN

Summary. Optimization of financing to development of human capital grounded; in particular, activate financing of human capital due to the resources of enterprises and people.

Keywords: human capital; financial resources of corporate sector.

Зарубіжний досвід відтворення людського капіталу свідчить про взаємозалежність конкурентоспроможності світових економік і людського розвитку, що є передумовою розширення можливостей для суспільства отримувати освіту, медичні послуги, мати гідний рівень життя, відчувати себе в безпеці, а також вагомим чинником фінансування сфер, які забезпечують відтворення людського капіталу (освіти, медицини).

На мікрорівні підвищення ефективності використання людського капіталу сприяє зростанню прибутку; і навпаки, низькі обсяги людського капіталу є стратегічною загрозою для суб'єктів господарювання.

В Україні корпоративні програми відтворення людського капіталу найчастіше зводяться до поліпшення умов праці персоналу; розвитку і навчання працівників; благодійної допомоги тощо. Разом з тим, є потреба активізації діяльності щодо залучення вітчизняних підприємців у зрозумілі та прозорі проекти (програми медичного страхування, комерціалізація вузівських інновацій) і тим самим впровадження інноваційних механізмів фінансового забезпечення відтворення людського капіталу.

На наш погляд, для корпоративного сектору людський капітал — це фактор виробництва, який приносить додану вартість і формується за рахунок витрат на освіту, оновлення знань, медичне страхування та інших соціально відповідальні витрат. Людський капітал підприємства формується з людського капіталу всіх його працівників, які беруть безпосередню участь у господарській діяльності. Проте приріст людського капіталу підприємства і його віддача буде різний, залежно від здібностей кожного працівника. Відтак, нагромадження людського капіталу можна вважати однією з умов, що забезпечує досягнення стійких темпів економічного розвитку підприємства, а покращення використання людських ресурсів має розглядається як основний резерв підвищення економічної ефективності його діяльності.

На наш погляд, економічний і соціальних ефект можуть мати такі оперативні заходи як регулювання заробітної плати. Тактичними заходами є планування кар'єрного росту працівників і фінансування підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу.

Стратегічні заходи потребують ретельного планування і полягають у такому: рання профорієнтація, матеріальна підтримка обдарованих студентів вузів; фінансування довузівської, вузівської підготовки; інвестування коштів у матеріальну базу навчальних закладів.

Більше того, управління людським капіталом варто розглядати у двох аспектах: управління формуванням і використанням. При реалізації кожного з напрямів, орієнтиром є збільшення вартості підприємства. Якість рішень, що стосуються управління людським капіталом, можна підвищити, чітко слідуючи трьом принципам: завжди розглядати альтернативи, встановити чіткі правила ухвалення рішень і слідувати їм, створювати умови для відкритого обговорення, куди і як інвестувати. Як правило, рішення суб'єкта господарювання обумовлене інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування (в нашому випадку працівника).

У нашому розумінні, інвестиційна привабливість працівника — це справедлива кількісна та якісна інтегральна оцінка внутрішніх і зовнішніх можливостей працівника як об'єкта потенційного інвестування, на основі якої (тобто оцінки) інвестор приймає рішення щодо здійснення інвестування.

Інвестиційно-привабливими є працівники, які знаходяться на початкових стадіях свого розвитку. Критерієм визначення стадій життєвого циклу розвитку працівника є вік, стан здоров'я, рівень освіти.

Підсумовуючи, зазначимо, що усвідомлення місця та ролі вітчизняних підприємств у процесах відтворення людського капіталу є передумовою активізації фінансування освіти, науки, медицини та інших факторів, які беруть участь у відтворенні людського капіталу на усіх рівнях.

Література

1. *Грішнова О. А.* Нагромадження людського, інтелектуального і соціального капіталу підприємства як основна форма його капіталізації / О. А. Грішнова. — Донецьк: Вісник Донецького університету економіки і права, 2011. — С. 10.
2. *Becker G. S.* Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education / G. S. Becker. — 2d ed. — New York: National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press, 1975. — 101 p.
3. *Schultz T.* Investment in Human Capital / T. Schultz // The American Economic Review. — 1961. — No 1 (March). — P. 1—17.

УДК 338.24.01

stotatiana@mail.ru

Степаненко Тетяна Олегівна,
аспірантка кафедри економіки підприємств, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Stepanenko Tetiana,
graduate student,
SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»,
Ukraine

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

METODICAL ASPECTS OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT OF MATERIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Анотація. Розроблено методичний підхід до оцінювання ефективності управління мате-

Summary. A methodical approach to evaluating the effectiveness of the management of

ріальними ресурсами на основі структурної декомпозиції системи та процесу управління. Систематизовано критерії оцінювання ефективності та запропоноване використання карти розширеної системи показників.
Ключові слова: матеріальні ресурси, система управління, ефективність, карта розширеної системи показників.

material resources based on structural decomposition of the system and the process of management has been developed. Criterias of evaluating the effectiveness are systematized. The extended map of indicators is proposed.
Key words: material resources, management system, effectiveness, map of extended system of indicators.

У сучасних динамічних ринкових умовах посилюється необхідність оцінювання всіх процесів, які протікають на підприємстві, в тому числі, й процесів управління матеріальними ресурсами з метою подальшого їх поліпшення та удосконалення. Ефективне управління матеріальними ресурсами підприємства забезпечує зменшення витрат на утримання виробничих запасів та скорочення тривалості знаходження фінансових коштів у незавершеному виробництві, безпосередньо впливає на ритмічність виробництва.

Оцінювання ефективності управління матеріальними ресурсами як складного багатофакторного явища доцільно проводити відповідно до вимог системного підходу. Це пов'язане з тим, що матеріальні потоки є елементами складних взаємопов'язаних систем, а всі дослідження, які з ними пов'язані, мають яскраво виражений системний характер [1, с. 150]. Як зазначають науковці, управління ефективністю має бути стратегічним, всеохоплюючим, комплексним, безперервним, мотивуючим [5, с. 136].

I. Етап. Ідентифікація бізнес-процесу і складання його схеми.

Методичною основою складання схеми бізнес-процесу може стати методологія IDEF0 [2] — методологія функціонального моделювання та графічної нотації (Function Modeling). IDEF0 використовується для створення функціональної моделі, яка відображає структуру і функції системи, а також потоки інформації та матеріальних об'єктів, що зв'язують ці функції.

II. Етап. Вибір і деталізація критеріїв та оцінок.

Сукупність параметрів, за якими можна оцінити кожну функцію і процес, систематизовано автором у табл. 1. Дані показники мають відображати тісний взаємозв'язок критерію і системи конкретних показників ефективності, ефективність використання ресурсів та виконувати стимулюючу функцію [3, с. 125].

Таблиця 1

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ПАРАМЕТРІВ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Категорії	Показники	План	MTD	YTD
Витрати	Загальні витрати Витрати на матеріальні ресурси Витрати на транспортування Витрати, пов'язані з підтриманням запасів			
Ресурсо-віддача	Оборотність запасів Матеріалоємність Енергоємність Матеріаловіддача			
Якість	Кількість скарг споживачів Точність дотримання параметрів замовлення Виконання замовлення в зазначений термін Коефіцієнт сортності Питома вага застарілих матеріалів Питома вага забракованих матеріалів			
Час	Час виконання замовлення Час доставки замовлення споживачу Періодичність поставок Тривалість логістичного циклу			

III. Етап. Системне оцінювання процесу управління та результатів процесу.

Базуючись на стратегічних цілях підприємства, особи та держави, автор для оцінювання ефективності управління матеріальними ресурсами з економічної, огранізаційної та соціальної точок зору пропонує використовувати карту розширеної системи показників, розроблену на основі теорії збалансованих показників Хьюберта Рамперсада, яка викладена в роботі [4], та управляти на основі цієї карти показниками матеральних потоків. У ній представлено три системи збалансованих показників (особи, підприємства, держави), передбачено можливість встановлення порівняння фактичного рівня досягнення цільових показників із плановим, а також визначено необхідність встановлення персональної відповідальності.

IV. Етап. Розробка корегуючих заходів.

Результатом проведення діагностики управління матеріальними потоками є розуміння структури, напрямків, обсягів, недоліків

і сильних сторін в управлінні. Аналіз матеріальних потоків дає змогу визначити поточний стан упраління матеріальними потоками та розробити перспективні напрямки щодо удосконалення.

Таблиця 2

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Проблемне поле	Корегуючі заходи
Відсутність системного та стратегічного бачення	Аналіз і корегування існуючої стратегії підприємства відповідно до поточного стану та перспектив ровитку
Недостатня методична забезпеченість	Впровадження методів динамічного моделювання матеріальних ресурсів, автоматизованих систем планування потреби
Неефективнсть використання ресурсів	Впровадження у практику використання вторинних ресурсів, контроль і зменшення рівня відходів
Неефектива побудова матеріального потоку	Оптимізація логіки та напрямів матеріального потоку для зменшення витрат на транспортування та збереження
Недостатня компетентність персоналу	Розвиток професійних, когнітивних, соціальних компетентностей персоналу на основі проведення тренінгів, професійних навчань, презентацій
Неефективність комунікацій	Досягнення необхідного рівня координації через організаційні перетворення в структурі управління підприємством
Недосконалість автоматизованих систем	Вдосконалення управління матеріальними потоками на основі використання ЕОМ і спеціалізованих інформаційних систем

Таким чином, оцінювання ефективності управління матеріальними потоками спрямоване на встановлення і вивчення ознак, оцінку внутрішнього стану управління матеріальними потоками і виявлення проблем ефективного функціонування і розвитку системи управління, а також формування шляхів їх вирішення. При цьому управління ефективністю є циклічним процесом, стратегічною діяльністю менеджменту, спрямованою на підвищення загальної ефективності підприємства та досягнення цілей організації при мінімальних витратах.

Література

1. *Омельченко В., Омельченко А.* Менеджмент матеріальних потоків підприємства // Вісник Тернопільської академії народного господарства. — № 7/3. — 2002. — С. 149—152.

2. Методология функционального моделирования IDEF0 / Научно-исследовательский Центр CALS. — ИПК Издательство стандартов, 2000. — 62 с.

3. Механізм регулювання економіки / Л. М. Таранюк, А. І. Шаповал // Особливості визначення ефективності використання ресурсів на підприємстві в умовах перехідної економіки. — 2008. — № 3. — Т. 2. — С. 123—127.

4. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Хьюберт К. Рамперсад; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 352 с

5. Управление эффективностью деятельности предприятия: учебник / А. Г. Гончарук. — Одесса: Астропринт, 2012. — 260 с.

УДК 33.330.101

e-mail: a.l.l.a_a.l.l.a@mail.ru

Ткаченко Алла Михайлівна,
д.е.н., професор,
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», Україна

Tkachenko Alla,
PhD, professor,
SHEI «Ukrainian State Chemical Technology University», Ukraine

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА — ПОЧАТКОВИЙ ЕТАП ПРОГНОЗУ

Анотація. У статті обґрунтовано сутність економічної діагностики. Спираючись на сучасні здобутки економічної науки обґрунтовано роль економічної діагностики. Автором аргументовано, що економічна діагностика передбачає виявлення можливих відхилень основних параметрів явищ, що досліджуються, їхніх проявів, процедури збору та обробки необхідного інформаційного масиву.

ECONOMIC DIAGNOSTICS IS THE INITIAL STAGE OF PROGNOSIS

Abstract. The essence of economic diagnostics are considered in this article. With the help of the latest economic science achievements the role of economic diagnostics. The author argues that the economic diagnostics envisages the identification of possible deviations of basic parameters of studied phenomena, their manifestations and procedure of collecting and processing of the necessary information array.

Ключові слова: діагноз, методи діагностики, економічна діагностика, класифікація, інформація, результативність.

Keywords: diagnosis, diagnostic methods, economic diagnostics, classification, information, effectiveness.

Діяльність кожного суб'єкта господарювання незалежно від форм власності та галузі доцільно своєчасно діагностувати з метою цільового дослідження різних аспектів роботи. Це дає змогу оперативно виявити найпроблемніші моменти, вузькі місця та окреслити перспективи подальшого розвитку з розробкою комплексу відповідних заходів.

На сучасному етапі економічного розвитку є зрозумілим, що для більшості вітчизняних товаровиробників вихід із кризового стану тісно пов'язаний з розробкою та впровадженням інноваційної стратегії управління, що дозволяє суб'єкту господарювання повною мірою використовувати свої переваги та конкурентні можливості.

Одним із пріоритетних напрямків дослідження основних показників роботи підприємства, особливо при визначенні ймовірних загроз, є економічна діагностика. Економічна діагностика передбачає визначення суті та особливостей проблеми на основі всебічного аналізу із використанням певних методичних прийомів і способів.

Термін «діагностика» (від грецьк. Diagnostikos — спроможний розпізнавати) дослівно перекладається з давньогрецької як розпізнавання стану об'єкта за другорядними ознаками. У повсякденному житті, використовуючи термін «діагноз», мається на увазі, по-перше, констатація результатів дослідження, по-друге, висновок за отриманими результатами на основі показників, нормативів, характеристик тощо.

Діагноз можна характеризувати як щось конкретне або фіксоване в часовому та адресному вимірі. Можливість отримати результати обстеження дозволяє діагностика. Діагностика — це визначення стану об'єкта, предмета, явища чи процесу менеджменту з використанням комплексу дослідних процедур. До того ж діагностика являє собою не одиничний акт, а процес, що відбувається в конкретному часі та просторі. Найефективніше застосування діагностики для визначення реального стану процесів керування суб'єктом господарювання. Об'єктом діагностики зазвичай може бути як складна, високоорганізована динамічна система (вся економіка країни, окрема га-

лузь, конкретне підприємство будь-якої форми власності), так і будь-який елемент цих систем (внутрішнє середовище організації, конкретні види ресурсів, виробничі функції, організаційна структура, собівартість тощо). В основі менеджменту об'єкта діагнозу лежать певні управлінські процедури. Головною метою економічної діагностики є встановлення діагнозу об'єкта дослідження та визначення перспектив. Досягши визначеної мети на базі інформації діагностики, можна переходити до вибору оптимальної економічної (політичної, соціальної) політики та стратегії [1, с. 36].

В економічній діагностиці зазвичай прогноз дає змогу уточнити діагноз. Дослідження шляхів розвитку об'єкта допомагає краще усвідомити його сучасний стан. У той же час діагностика є початковим етапом прогнозу, оскільки без повного уявлення про наявний стан суб'єкта господарювання неможливо уявити можливі варіанти розвитку. Тому проведення діагностичних процедур є доцільним на всіх рівнях менеджменту. Діагностування — це дослідницький процес, а отже до нього висуваються всі основні вимоги, як і до будь-якого дослідження. По-перше, воно повинне бути аутогенним, тобто ґрунтуватись на першоджерелах. По-друге — об'єктивним, тобто на початку діагностування його учасники мають виробити процедуру оцінки та розробити програму. Точність — це третя вимога щодо обґрунтованості діагнозу. Відтворити один до одного проведене дослідження неможливо, хоча б виходячи з часового континууму, тому що з часом обов'язково зміниться одна чи кілька умов щодо процедури й оцінки дослідження [2, с. 89].

Важливість економічної діагностики обумовлює також широке коло її користувачів: власники, засновники та акціонери, менеджери, інвестори, кредитори. Основним завданням діагностики економічного стану є проведення всебічного аналізу для потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Література

1. *Андрушків Б. М.* Основи менеджменту / Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. — Львів: Світ, 1999. — 296 с.

2. Економіка та організація виробництва: підручник / За ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Розенплентера. — К.: Знання, 2007. — 678 с.

УДК 330.341

nataliya_nch@mail.ru

Чухраєва Наталія Миколаївна,
асистент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна,

Chukhrayeva Nataliya,
Assistant Department of Economics enterprises DVNZ KNEU Vadym Hetman, Ukraine

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

EFFECTIVENESS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF NATIONAL FOOD ENTERPRISES

Анотація. У роботі розглянуто проблематику визначення ефективності інноваційного розвитку підприємства. Оцінювання інноваційного розвитку зроблено із врахуванням специфіки харчових підприємств.
Ключові слова: інновації, ефективність, ефективність інноваційного розвитку, стійкість інноваційного розвитку, концепція «балансу інтересів».

Abstract. We consider the problems of determining the effectiveness of innovative development company. Evaluation of innovative development done to the specifics of food businesses.
Keywords: innovation, efficiency, effectiveness of innovative development, sustainability of innovative development, the concept of «balance of interests».

Економічне зростання національної економічної системи в значній мірі визначається рівнем інноваційного розвитку підприємницьких структур, від їх прагнень, зусиль і здатності використовувати у своїй діяльності новітні технології, творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи більші доходи і змінюючи свої ринкові позиції. Особливість господарської діяльності сучасних підприємств полягає в тому, що інновації перетворилися на ендогенний фактор ефективності їх розвитку. Навіть за умови обмеженості доступних фінансових ресурсів, падінні платоспроможного попиту, інвестування в інновації дозволяє не тільки здійснювати поточну операційну діяльність, але й ефективно розвиватися за умови відповідного організаційно-управлінського забезпечення. В умовах розвитку економіки постіндустріального технологічного укладу, в яких ключовими факторами успіху стають інтелектуальні ресурси та знання проблематика ефективності функціонування підприємств зміщується в площину організаційних компетенцій, професійної інтуїції, ініціативності творчого підходу, нетрадиційного погляду на рутинні операції тих, хто приймає управлінські рішення. Ви-

сокий рівень невизначеності, що притаманний процесам інноваційного розвитку посилює роль і вплив професійного судження щодо досягнення стратегічних цілей підприємства.

Проблематика визначення ефективності інноваційного розвитку підприємства відноситься до напрямків наукових досліджень, які досить широко висвітлені у працях учених-економістів, накопичений значний досвід у методології її оцінювання. Не зважаючи на те, що основним стимулом інновацій у науковій літературі визначають зростання прибутковості, емпіричні дослідження не встановили однозначного взаємозв'язку між інноваціями та прибутковістю діяльності [1]. Однак, більшість емпіричних результатів [2] підтверджують наявність кореляції між пропозицією ринку нового продукту з отриманням тимчасової монопольної влади (підтвердження теорії інновацій Й. Шумпетера). При цьому форми такої тимчасової переваги можуть бути у вигляді зростання ринкової частки, або монопольного прибутку за рахунок зниження цінової чутливості споживачів.

Оцінювання ефективності інноваційного розвитку харчових підприємств може здійснюватися на основі застосування таких концепцій: цільової, системної, «балансу інтересів», функціональної, композиційної. Враховуючи їх переваги та недоліки та можливості врахування забезпечення стійкості розвитку вважаємо за доцільне детальніше зупинитися на концепції «балансу інтересів». Дана концепція перетворює недоліки цільової та системної на переваги, базуючись на твердженні про спрямованість підприємства на задоволення очікувань, сподівань і потреб усіх зацікавлених осіб, а ефективність розвитку характеризує рівень досягнення балансу інтересів стейкхолдерів. Оцінювання ефективності інноваційного розвитку з позицій зацікавлених осіб не суперечить змісту категорії «ефективність», оскільки: є носієм цільової концепції ефективності, внаслідок того, що кожна зі сторін намагається досягти визначеної мети; дозволяє врахувати співвідношення цілей і засобів їх досягнення; дозволяє визначити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства порівняно з конкурентами, а менеджменту — оцінити ефективність розподілу та використання ресурсів.

Ефективність — якісна категорія, пов'язана з інтенсивністю розвитку підприємства та відображає глибині процеси, що відбуваються в усіх елементах системи господарювання [3, с. 234]. Проте ефективність є величиною суб'єктивною і залежить не тільки від економічних результатів, але і від корисності для суб'єктів оцінки. Тому її оцінювання представляється логічним з

точки зору зацікавлених осіб. З практичної точки зору доцільним є обгрунтоване визначення складу зацікавлених осіб, співвідношення їх інтересів та оцінювання взаємного впливу. З позицій забезпечення стійкості розвитку нехтування будь-якою зацікавленою стороною є проявом «…виняткової недалекоглядності та наївності» [4]. У той же час, відповідно до визначення Р. Фрімена (*R. E. Freeman*) кількість зацікавлених осіб є близькою до нескінченної [5], що з практичної точки зору зумовлює обмеження цієї групи до кількості, чиї інтереси не враховувати неможливо.

Для харчових підприємств специфічне коло основних стейкхолдерів (власники, менеджери, інвестори та кредитори, споживачі) варто доповнити категорію торгівельних організацій, через які безпосередньо здійснюється реалізація продукції. Спираючись на те, що торгівля виконує посередницькі операції в процесі обміну та реалізації продуктів харчування кінцевому споживачеві, підприємства роздрібної торгівлі стають зацікавленими у рівні якості продукції, упаковки, рівня розвиненості торгової марки та лояльності клієнтів до неї і т.д. Забезпечення інтересів зацікавлених осіб безпосередньо забезпечує окремі види стійкості, які, на наш погляд, для харчових підприємств є такими: виробнича, ринкова, фінансова. Кожний вид стійкості формує група показників, яка визначається відповідно потреб оцінювання, наявності інформаційної бази, специфіки промислової діяльності, тощо.

Література

1. *Olav Nes S., Leppdlahti A.* Innovation, firm profitability and growth. STEP Project Group. — Oslo, 1997.

Чулок А. А. Анализ показателей эффективности инноваций на микро- и макроуровне // Инновации — № 5 (72). — 2004. — С. 27—35; *T. Sandven.* Innovation and economic performance at the enterprise level., STEP Project Group. — Oslo, 2000.

T. Sandven. Typologies of Innovation in Small and Medium Sized Enterprises in Norway STEP Project Group, Oslo, 1996.

2. *B.Crepon, E. Duguet, J. Mairesse*. Research. Investment, Innovation and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level. NBER, 1998.

M. L. Parisi, F. Schiantarelli, A. Sembenelli. Productivity, Innovation Creation and Absorption, and R&D: Micro Evidence for Italy, 2002.

M. Trajtenberg. The welfare Analysis of Product innovations, with an Application to Computed Tomography Scanners // The Jornal of Political Economy, Vol. 97, Issue 2, 1989.

W. Kip Viscusi, M. J.Moore. Product Liability, Research and Development, and Innovation // The Jornal of Political Economy, Vol. 101, Issue 1, 1993.

W. M. Cohen, S. Klepper. Firm size and the nature of innovation within industries: the case of process and product R&D // The Review of Economics and Statistics, Vol.78, Issue 2, 1996.

3. *Гросул В.А*. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства // В. А. Гросул, Н. Е. Аванесова // Вісник ЖДТУ. — 2010. — № 2 (52). — С. 233—236.

4. *Dearden J.* Measuring profit center managers [Text] / J. Dearden // Harvard Business Review. — September — October 1987. — Vol. 65. — P. 84—88.

5. *Freeman R. E.* Strategic Management [Text] / R. E. Freeman. A Stakeholder Approach. — Boston: Pitman, 1984.

УДК 658.5.011

Швидка О. П.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

Oks_Shvydka@i.ua

Shvydka Oksana,
PhD, associate Professor of the Department of economy of enterprises State University «Kyiv national economic University named after Vadym Hetman», Kiev, Ukraine

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВИДІВ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Визначено основні взаємозв'язки стратегічного, тактичного, оперативного та ситуаційного контролінгу. Наведено порівняльну характеристику окремих видів контролінгу. Обґрунтовано цілі та завдання стратегічного та тактичного контролінгу на сучасних підприємствах.

Ключові слова: стратегічний контролінг, тактичний контролінг, оперативний контролінг, ситуаційний контролінг, завдання контролінгу, цілі, взаємозв'язок.

INTERCOMMUNICATION OF TYPES OF CONTROLLING IS ON AN ENTERPRISE

Abstract. Certainly basic intercommunications of strategic, tactical, operative and situational controlling. Comparative description of separate types of controlling is resulted. Grounded aims and tasks of strategic and tactical controlling on modern enterprises.

Key words: strategic controlling, tactical controlling, operative controlling, situationalcontrolling, task of controlling, aims, intercommunication

У сучасних умовах функціонування підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства стає основною метою його діяльності, що забезпечується гнучкістю відносно нових загроз й можливостей. Система контролінгу охоплює весь комплекс новітніх управлінських заходів. Вона переводить управління на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Сучасний менеджмент поділяє цілі діяльності підприємства на дві групи: оперативні (короткострокові) і стратегічні (довгострокові, перспективні). Контролінг дозволяє контролювати їх досягнення на всіх рівнях. Таким чином, більшість учених: Х. Й. Фольмут [6] Е. Н. Скляр, И. О. Зверкович, Т. Д. Хричикова [5], Фалько С. Г. [7] виділяють саме такі два основні аспекти контролінгу: стратегічний і оперативний. Деякі науковці розрізняють стратегічний і поточний контролінг (Анискин Ю. П. [1]), а також стратегічний і технічний (Овсепян Д. С. [4]). Пропонують також розрізняти ще одну підсистему контролінгу — тактичний (Шенаев И. В. [8]), причому в окремих випадках ототожнюючи його з оперативним.

Стратегічний контролінг повинен забезпечити довготривале існування підприємства, відстежувати намічені цілі розвитку та досягнення стійкої конкурентної переваги.

Криклій А. С. [2], Мухомедзянова Е. В. [3] виокремлюють, поряд з стратегічним та оперативним, диспозитивний контролінг, зміст якого полягає у регулюванні виконання системи оперативних панів суб'єкта підприємницької діяльності шляхом план-факт аналізу їх виконання та обґрунтування варіантів управлінських рішень щодо зворотного впливу на бізнес-процеси.

Проаналізувавши думки вчених, було виділено чотири види контролінгу: стратегічний, тактичний, оперативний і диспозитивний. На рис.1 представлено взаємозв'язок цих видів.

Визначено, відповідно до часового орієнтиру, горизонти для кожного із запропонованих видів контролінгу (табл. 1).

Тактичний контролінг полягає у формуванні засобів і методів ефективного управління поточною метою підприємства, яка може бути визначена як прибутковість і ліквідність, рівень ефективності використання ресурсів.

У свою чергу, стратегічний контролінг повинен допомагати підприємству ефективно використовувати наявні переваги та створити нові потенціали успішної діяльності у майбутньому.

Стратегічний контролінг виступає в ролі внутрішнього консультанта менеджерів і власників підприємства при розробці стратегії, стратегічних цілей і задач.

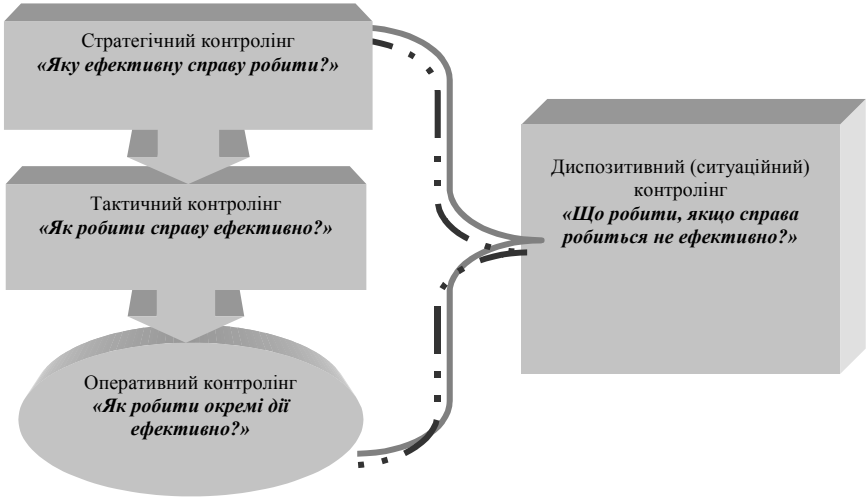

Рис. 1. Взаємозв'язок видів контролінгу

Отже, контролінг забезпечує синтетичний, цілісний погляд на управління підприємством і здатний не лише забезпечувати інформаційну підтримку прийняття рішень, але й визначати стратегію і прогнозувати майбутні результати діяльності.

Таблиця 1

ЧАСОВІ ГОРИЗОНТИ ВИДІВ КОНТРОЛІНГУ

№ з/п	Вид	Перспективи	Термін
1	Стратегічний	орієнтований на довгострокові перспективи	більше 3 років
2	Тактичний	орієнтований на середньострокові перспективи	1—3 роки
3	Оперативний	орієнтований на короткострокові перспективи	до 1 року
4	Диспозитивний	реалізація протягом всього терміну функціонування системи контролінгу підприємства	

Створення, реалізація та оцінювання ефективності впровадження системи контролінгу має відбуватись з урахуванням особливостей функціонування кожного підприємства окремо.

Література

1. *Анискин Ю. П.* Планирование и контроллинг: Учебник по спец. «Менеджмент организаций» / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова. — М.: Омега-Л, 2007. — 280 с.
2. *Криклій А. С.* Методологічні засади контролінгу в банках / А. С. Криклій // Економіка та держава. — 2006. — № 7. — С. 8—10.
3. *Мухомедзянова Е. В.* Контроллингкак функція управлениянредприятием / Е. В. Мухомедзянова // Вестник МГТУ. — Т. 9. — 2006. — № 4. — С. 655—658.
4. *Овсепян Д. С.* Управленческийучет и контроллинг в системеуправлениянромышленнымпредприятием: Дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / Овсепян Давид Самвелович. — М., 2006. — 146 с.
5. *Скляр Е. Н.* Теоретические основы формирования системы интегрированного контроллинга на промышленном предприятии / Е. Н. Скляр, И. О. Зверкович, Т.Д. Хрычикова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2005. — № 2. — С. 9—15.
6. *Фольмут Х. Й.* Инструментыконтроллинга / Х. Й. Фольмут; [пер. с нем. Н. Н. Максимовой]. — М.: Издательство «Омега-Л», 2007. — 127 с.
7. *Фалько С. Г.* Контроллинг для руководителей и специалистов / С. Г. Фалько. — М.: Финансы и статистика, 2008.– 272 с.
8. *Шенаев И. В.* Системыконтроллинга в российских банках / И. В. Шинаев // Банковскоедело. — 2006. — № 12. — С. 58—60.

УДК 330.1: 65.011.46

natalykneu@ukr.net

Шевчук Наталія Валентинівна, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Shevchuk Nataliia, PhD (Econ.), Associate Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

ФУНДАМЕНТАЛЬНА ВАРТІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

FUNDAMENTAL VALUE AS A CRITERION OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT

Анотація. Визначено основне призначення показника «фун-

Abstract. Determined the main purpose of the indicator «funda-

даментальна вартість підприємства». Аргументовано доцільність використання фундаментальної вартості як критерію ефективності управління підприємством.
Ключові слова: ефективність управління, фундаментальна вартість.
mental value of the company». Reasoned feasibility of using fundamental value as a criterion of efficiency management.
Keywords: performance management, a fundamental value

У сучасній економічній літературі поширеною є точка зору про те, що на концептуальному рівні поняття ефективності управління підприємством не може бути визначено в силу того, що його зміст завжди є контекстуально відносним або об'єкту, що розглядається, або мети, або моделі оцінювання. Контекстуальний характер визначення ефективності управління доповнює суб'єктивізм її оцінювання, так як здійснюється з точки зору конкретного суб'єкту оцінки, що має не тільки індивідуальне сприйняття об'єкту, але й, що особливо важливо, індивідуальні уподобання на множині її результатів. Систематизація наукових підходів до визначення ефективності управління підприємством, що описані у сучасній економічній літературі, дозволяє говорити про актуалізацію вартісного підходу, в основу якого закладено динаміку змін вартості бізнесу.

У сучасних умовах особливо очевидно проявляється двоїстість сприйняття вартісних категорій, тобто відрив форми прояву вартості підприємства (ринкової вартості) від його сутнісної характеристики (фундаментальної вартості). Це пояснюється такими причинами:

- відбувається процес трансформації традиційних (товарного, ресурсного та фінансового) ринків у ринки прав власності [1, 2, 7];
- вартість формується під впливом факторів, що її створюють, а сприйняття її різними сторонами здійснюється під впливом ціноутворюючих факторів [2, 3, 7];
- вартість набуває нових характеристик, які проявляються у її перерозподіл через ланцюг посередників [4].

Основне призначення категорії «фундаментальна вартість» — набути статусу концентрованої оцінки ефективності управління підприємством та перспектив його розвитку, що відображає інтереси усіх учасників фінансово-економічних відносин, які з ним пов'язані. Дана категорія є характеристикою підпри-

ємства, що відображає його двоїсту природу: з одного боку, як суб'єкту економічних відносин, який здійснює виробництво та реалізацію економічних благ (тобто формує вартість), з іншого — як об'єкт інвестиційних вкладень інших учасників, що має виявити та реалізувати власний потенціал [2]. Така двоїстість підприємства проявляється в тому, що воно є джерелом формування вартості за умови компетентного формування активів, тобто є суб'єктом економічних відносин, який створений і функціонує з метою виробництва та реалізації суспільних благ. З іншого боку, підприємство є об'єктом вкладення капіталу. І якщо у першому випадку основним джерелом вартості підприємства є його конкурентоспроможність та інвестиційна активність, то в другому — інвестиційна привабливість для інших суб'єктів економічних відносин.

Підприємству притаманні всі ознаки товару, тобто воно може виступати об'єктом купівлі-продажу як товар особливого роду, якому притаманні наступні ознаки:

- підприємство це інвестиційний товар, вкладення в який здійснюється з метою отримання доходів у майбутньому. Поточна вартість майбутніх доходів, які може отримати власник, представляє собою верхню межу ринкової вартості з позиції покупця [5];
- підприємству притаманна системність, але продаватися може як система в цілому, так і окремі підсистеми. (або елементи). У такому випадку руйнується її зв'язок з власним капіталом (тобто конкурентною організаційно-економічною формою), елементи підприємства стають основою формування якісно нової системи [6];
- потреба у даному товарі залежить від процесів, які відбуваються на підприємстві та у його зовнішньому середовищі. Звідси витікає особливість підприємства як товару — потреба в регулюванні угод обміну правами власності [3].

Ефективність управлінських рішень потрібно спрямувати на пошук і виявлення таких джерел формування вартості, які в найбільшій мірі будуть підтримувати та забезпечувати прирощення фундаментальної вартості. Визначення рівня ефективності управління підприємством та оцінювання його фундаментальної вартості є важливою задачею для власників бізнесу, клієнтів і постачальників, фінансових інститутів та інших суб'єктів ринкової економіки. Фундаментальна вартість підприємства може виступати агрегованим показником ефективності його функціонування та перспектив розвитку. Саме ця категорія у найбільшому ступені

дозволяє оцінити не тільки економічні та фінансові критерії ефективності у широкому розумінні, але і соціально-економічні ефекти її діяльності, так як враховує інтереси усіх учасників фінансових та соціально-економічних.

Література

1. *Кудина М. В.* Теория стоимости компании:. Научное издание / М. В. Кудина. — М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2010. — 368 с.
2. *Мендрул О. Г.* Управління вартістю підприємств: — Монографія / О. Г.Мендрул. — К.: КНЕУ, 2002. — 272 с.
3. *Мендрул О. Г.* Управління вартістю підприємства / О. Г. Мендрул. — К.: КНЕУ, 2011. — 538 с.
4. *Мишкін Ф. С.* Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Ф. С. Мишкін. — К.: Основи, 1998. — 963 с.
5. *Мних О. Б.* Маркетингова концепція формування вартості машинобудівного підприємства: теорія і практика: [монографія] / О. Б. Мних. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. — 428 с.
6. *Мордашов С.* Рычаги управления стоимостью компании [Текст] / С.Мордашов // Рынок ценных бумаг. — 2001. — № 15. — С. 15—18.
7. Оцінка рівня капіталізації суб'єктів господарювання: метод. реком. / Відп. за вип. д.е.н., проф. Козоріз М. А. — Львів, 2008. — 112 с.

УДК 657:338.48

Шеикха Ниссрат Сабир Хошнав,
доктор философии,
Иракский Курдистан
Министерство высшего образования и научных исследований Салахаддинский университет-факультет управления и экономики, департамент бухгалтерского учета

e-mail: dr.nasratsabir@yahoo.com

Sheikha Nissrat Sabir Khoshnaw,
Ph.D.,
The Kurdistan region of Iraq
Ministry of higher education and scientific research
Salahaddin University-Faculty of management and Economics
Department of accounting

ВЛИЯНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

EFFECT OF ACCOUNTING INFORMATION FOR DECISION-MAKING PROCESS

Аннотация: Выделена бухгалтерская информация, которая влияет на принятие решения. Определены проблемы, влияю-

Abstract: a financial information that affects decision-making. Identified issues affecting the decision-making process under the

щие на процесс принятия решения при условии использования бухгалтерской информации.
Ключевые слова: бухгалтерская информация, процесс принятия решения

condition of use of accounting information.
Keywords: accounting information, decision-making process

В Курдистане проходит особенный экономический год. Многие отрасли экономики испытывают беспрецедентную гиперинфляцию, которая может привести негативным результатам и разрушительной депрессии. На протяжении многих лет главное внимание уделяется перестройке экономики Курдистана.

Международный валютный фонд (МВФ) рекомендует некоторые внутренние меры реструктуризации без учета социально-экономических особенностей страны, которые должны быть учтены. Некоторые из экономистов, работающих в стране, небрежно анализируют экономику и, поэтому, прогнозируют упадок бизнеса и обнищание подавляющего большинства населения Курдистана. Однако, нужно развиваться и в нынешней, очень разной экономической обстановке. В этих условиях надо разумно использовать соответствующие виды информации и методы принятия решений юридическими и физическими лицами.

Использование бухгалтерской информации создает барьер между обанкротившимися банками, предприятиями, организациями и эффективным бизнесом. Во всех случаях бухгалтера собирают, анализируют, интерпретируют, представляют и передают информацию для использования заинтересованными сторонами. Остается лишь принять и реализовать эту информацию на благо организации. Если это будет делаться в срок, то не будет сбоев в бизнесе и отечественной экономике. Так что проблема существует, появляются заинтересованные пользователи информации, которые знают об этих профессиональных качествах бухгалтерского учета. Они совершенствуют в производственной и инвестиционной деятельности процесс принятия решений.

Может ли решение, основанное на бухгалтерской информации на самом деле повысить уровень эффективности деятельности на основе минимизации затрат и максимизации прибыли? Если «да», то, в ходе этого исследования, могут быть сформулированы такие проблемы:

— Ограничениепо материалам и возрастание их стоимости.

— Финансовые ограничения.

— Недоступность данных в связи с нежеланием компании их раскрывать.

— Транспортная проблема.

— Проблема ограничения во времени.

Неэффективность и нерациональность применения профессиональных качеств бухгалтерского учета, как известно, может стать решающим фактором влияния на современный бизнес.

Литература

1. *Davis, G. B* (1974) Management Information System Ohio: MC Grawill.
2. Druny Collins (1973) «Accountancy and finance series» management and cost accounting. Uk: Van NastraReind.
3. Edward JID (1976) « The Modern accountants hand books». Home wood: lonhowles Irwin inc. Isaac, NR (1984) Principles of accounting
4. Japan: Holt Sandien.
5. Murdick, Rg. (1979) «Accountancy Information System» New Jersey: Prentice Hall.
6. Kurdistan Region Accounting standard board (1982) Statement of accounting standard». Lagos» Min.Saff of finance.
7. Nwoko, CS (1990) Studies in Accounting Text and Reading. Enugu: New Age Publishers.
8. Omuya, J. O (1980) Business Accounting UK African Edition Long man Group ltd.
9. Suoma; BC (1990) Studies in Accountancy Enugu: New Age Publishers.
10. Owler LWJ and Brown JL (1984) Weldon cost Accounting (5th ED) London: Elbo printing publication corporation.
11. Reynold (N.Ed (1984) Principles of Accounting Japan.
12. Encyclopedia for professional management (1979) New York: Prentice Hall.
13. Warre CS and FESS Philip. E. (1986) «Principles and management accounting». USA: South Western Publication Corporation.

УДК 338.43: 316

Шергіна Л. А.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

e-mail:Shergina60@mail.ru

Shergina Lydia,
Master of Economic Science
Associate Professor of Economic enterprises KNEU named after Vadym Hetman, Ukraine

СПЕКТР МІЖНАРОДНИХ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

SPECTRUM INTERNATIONAL MODELS CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Анотація. Розглянуто спільні риси національних моделей со-

Summary. Considered in common national models of social

ціальної відповідальності бізнесу. Приведено форми корпоративної соціальної відповідальності: відкрита та прихована.
Ключові слова: соціальна відповідальність, модель КСВ, відкрита форма КСВ, прихована форма КСВ.
responsibility. Resulted form Corporate Social Responsibility: open and hidden.
Key words: social responsibility, model of CSR, open form of CSR, hidden form of CSR.

Порядний той, хто своє право
вимірює своїм обов'язком.

Г. Лакордер

Бізнес почав розглядатися не лише як основний каталізатор економічних змін і впливовий чинник політичних процесів, але й як інститут, який бере активну участь у підтримці соціальної стабільності в суспільстві. У розвинутих країнах в останні роки активно розвиваються процеси корпоративної соціальної відповідальності, ідеї розвитку соціально та екологічно відповідального бізнесу.

У сучасній науковій літературі існує ряд моделей соціальної відповідальності бізнесу, що відображають основні тенденції формування системи корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) у компаніях різних країн.

Спектр міжнародних моделей корпоративної соціальної відповідальності визначається у першу чергу дилемою: бізнес самостійно визначає міру свого внеску в розвиток суспільства або офіційні та неофіційні інститути виробляють узгодження суспільних інтересів, які потім трансформуються в обов'язкові вимоги до бізнесу.

Теоретичні напрацювання у сфері соціальної відповідальності бізнесу, які ґрунтуються на практиці ведення бізнесу у зарубіжних країнах, враховують історію, менталітет, традиції, політику урядів. У різних державах сформувалися специфічні моделі взаємодії бізнесу з персоналом, місцевими громадами, урядом та іншими стейкхолдерами (зацікавленими сторонами) — особами, що впливають на діяльність підприємства чи зазнають його впливу.

Аналіз підходів до визначення корпоративної соціальної відповідальності у різних країнах і контингентах виявив, що між ними існують певні розбіжності, які здебільшого зорієнтовані на особливості взаємовідносин бізнес — держава. Так, у країнах

американського контингенту соціальним підприємництвом прийнято вважати діяльність неприбуткових організацій, дохід яких спрямовується на вирішення статутних завдань, зорієнтованих на вирішення соціальних проблем. У Європі соціальним вважається «бізнес із соціальною місією».

Соціальна відповідальність бізнесу у кожній країні, як уже зазначалось, має певну специфіку, але визначення спільних рис національних моделей дає змогу виділити найпоширеніші — американську та європейську моделі, зміст і сутність яких прямо пропорційно залежить від суспільно-економічних умов розвитку країни, ступеню відповідності положень діючого комерційного, податкового, трудового та екологічного законодавства вимогам міжнародних стандартів, шляхів забезпечення прав і свобод громадян тощо.

Моделі корпоративної соціальної відповідальності в США і Європі визначені як відкриті і приховані форми корпоративної соціальної відповідальності (табл. 1).

Таблиця 1

ФОРМИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В США ТА ЄВРОПІ [1, с. 36—37]

Види форм СВ	Зміст поняття форми
Відкрита форма	Визначає лінію поведінки корпорації, яка призводить корпорацію до прийняття на себе відповідальності за вирішення тих питань, в яких зацікавлене суспільство. Зачіпає добровільні і самостійно визначені лінії поведінки, програми та стратегії корпорації з питань, які сприймаються самою корпорацією або її стейкхолдерами як частина їх (корпорації або стейкхолдерів) відповідальності перед суспільством
Прихована форма	Визначає офіційні та неофіційні інститути країни, через які відповідальність корпорацій за суспільні інтереси узгоджена з корпораціями або запропонована їм. Включає в себе цінності, норми і правила, які часто ведуть до обов'язкових вимог щодо корпорацій у питаннях, які громадські, політичні та економічні інтереси (країни) розглядають як належні та обґрунтовані обов'язки юридичних осіб

Американська модель соціальної відповідальності бізнесу є найпоширенішою. Її відносно легко впроваджувати в практику бізнесу, позитивно сприймає населення, громадські організації та персонал. З точки зору потенційних інвесторів, благодійна діяльність компанії характеризує її як соціально стійку і отже, привабливішу для капіталовкладень.

Європейська модель корпоративної соціальної відповідальності не є відкритою лінією поведінки компанії. Навпаки, та корпоративна діяльність, яка традиційно розглядається в США, в Європі, як правило, регулюється нормами, стандартами і законами відповідних держав. Європейська модель соціальної відповідальності бізнесу пов'язана з досягненням компанією бізнес-цілей і зосереджена на веденні основної діяльності у соціально відповідальний спосіб. Соціально-відповідальна діяльність компанії є частиною стратегії створення додаткової інвестиційної привабливості компанії. З погляду інвестора, європейська модель є привабливішою при оцінці соціально відповідальної поведінки компанії, оскільки може бути виміряною конкретними результатами, у тому числі й грошовими.

Характеризуючи українське бізнес-середовище, можна зазначити, що ані європейська, ані американська моделі соціальної відповідальності не можуть бути застосовані в Україні в повному обсязі, оскільки сучасному етапу розвитку соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу притаманно розмитість тенденцій щодо дотримання принципів соціальної відповідальності та відсутність підтримки соціально відповідальних ініціатив підприємств з боку держави [2].

Література

1. Корпоративне управління як шлях до підвищення ефективності бізнесу, залучення інвестицій і захисту інтересів акціонерів: Матеріали круглого столу. — К.: Б.В., 2000. — 68 с.

2. *Левицька Є.Г.* Теоретико-методологічні засади розвитку соціальної відповідальності вітчизняних підприємств сфери послуг. [Електронний ресурс]. — Доступний з http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1139

УДК 631.151.2:633.1

e-mail:dm_shiyan@rambler.ru

Шиян Дмитро Вікторович,
д-р екон. наук, професор,
кафедра економіка підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
Україна

Shiyan Dmitriy,
dock. econ. iciences, зrofessor
Department of Business Economics and Management
Kharkov National Economic University named after Semyon Kuznets,
Ukraine

ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Анотація. У статті розглянуто проблеми оцінки ефективності витрат при виробництві зернових культур із врахуванням фактору їх інтенсивності. При цьому всі сільськогосподарські підприємства України були поділені на прибуткові та збиткові. Статистично доведено, що саме різниці у величині витрат і врожайності культур є вирішальними чинниками, які формують рівень прибутковості виробництва зернових.
Ключові слова: ефективність витрат, інтенсивність виробництва урожайність.

SOME PROBLEMS OF COST EFFECTIVENESS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE PRODUCTION OF CROPS

Abstract. In the article the problems of assessing cost-effectiveness in the production of crops with regard to their factor intensity. Thus all farms Ukraine were divided into income. Statistically proven that it is the difference in the magnitude of costs and yields crops are crucial factors that shape the level of profitability of grain production.
Keywords: cost-effectiveness, the intensity of the production yield.

Стратегією розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року передбачається значне нарощування обсягів виробництва головних видів сільськогосподарських культур, зокрема зерна у 1,4 разу. Це можливе лише на шляху подальшої ін-

тенсифікації його виробництва. Відтак, виникають питання відносно її економічної ефективності та можливих меж зростання в існуючому економічному механізмі.

Як відомо, у 1766 р. Тюрго оприлюднив працю «Роздуми про створення і розподіл багатства»., в якій вперше була сформована ідея про дію закону спадної віддачі витрат у сільському господарстві, який пов'язаний із визначенням закономірностей у зміні співвідношення між витратами, що зростають і результатами виробництва [1].

Оцінюючи передбачення Тюрго, Й. Шумпетер переконливо підкреслює те, що зовсім не обов'язково, щоб зростання витрат одного фактора стосовно до іншого супроводжувалося з перших порцій додаткових витрат зменшенням їх віддачі. Таким чином, як підсумовує Й. Шумпетер, можна зазначити, що Тюрго сформулював особливий випадок закону, який американські економісти близько 1900 р. назвали законом перемінних пропорцій.

Значну увагу закону спадної віддачі було приділено у фундаментальній праці А. Маршалла «Принципи економічної науки», який пише, що кожне прирощення капіталу і праці, що вкладається в обробку земель, породжує взагалі пропорційно менше збільшення кількості отримуваного продукту, якщо тільки вказане прирощення не збігалося в часі з удосконаленням агротехніки [2]. Він виділяв дві тенденції в дії цього закону. Перша з них полягала в тому, що покращання агротехніки дає змогу збільшити віддачу від додаткового капіталу. Друга тенденція вела до того, що безперервний ріст капіталу в кінцевому підсумку знову приводив до зменшення додаткового продукту вже на новому рівні.

У теперішній час отримує визнання положення, згідно з яким закон спадної дохідності особливо рельєфно проявляється саме в сільському господарстві. Такої думки, зокрема, дотримується В. Г. Андрійчук [3]. Але співвідношення понять «спадна родючість ґрунтів» і «спадна дохідність» ним не розглядається.

Тому нами було поставлено за мету на прикладі всіх сільськогосподарських підприємств України з'ясувати, як рівень витрат та розміри підприємств впливали на урожайність та ефективність виробництва зернових культур.

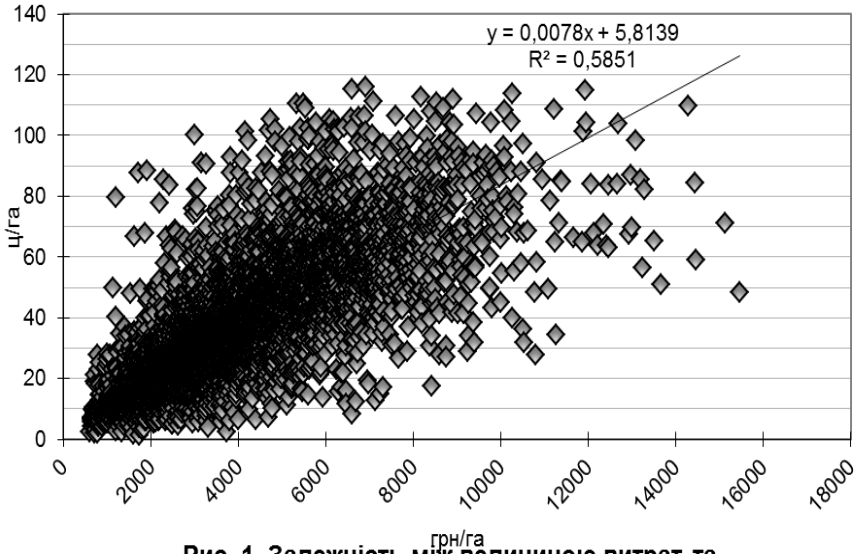

Рис. 1. Залежність між величиною витрат та урожайністю зернових і зернобобових культур в Україні у 2013 році

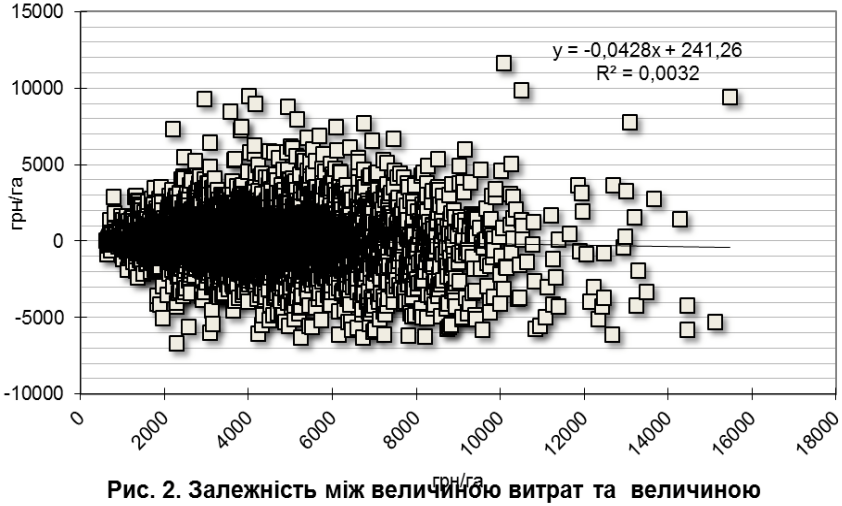

Рис. 2. Залежність між величиною витрат та величиною прибутку на 1 га зернових і зернобобових культур в Україні у 2013 році

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

Постає питання: у чому причина того, що позитивна тенденція між витратами та прибутком відсутня? Для відповіді на сформоване питання зернимось до даних табл. 1. Вони дають підстави стверджувати, що підприємства, які отримували прибуток, мали вищу урожайність при нижчому рівні витрат.

Таблиця 1

ВЕЛИЧИНА ВИТРАТ ТА УРОЖАЙНІСТЬ В ГРУПІ ПРИБУТКОВИХ ТА ЗБИТКОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ У 2013 РОЦІ

Групи підприємств	Витрати на 1 га, грн	Урожайність, ц/га
Підприємства з збитком	4973,6	40,2
Підприємства з прибутком	4600,9	48,6

Надійність отриманих даних була перевірена з допомогою *t*-тесту порівняння середніх у даних групах. Було встановлено, що розбіжності в урожайності та витратах у даних групах мають не випадковий характер, а обумовлені системним фактором. В якості останнього нами приймається вплив рівня органа цій виробництва та вміння застосувати сучасні технологій, які дозволяють підприємствам зменшувати величину витрат.

Література

1. *Шумпетер Й.* История экономического анализа [Електронний ресурс] / Й. Шумпетер. — Режим доступу: www.ek-lit.agava.ru/ books.htm.
2. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: Т. 1; пер. с англ. / А. Маршалл. — М.: Прогресс, 1993. — 414 с.
3. *Андрійчук В.Г.* Економіка аграрних підприємств: підручник. — 2-ге вид., доп. і переробл. / В.Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2004. — 624 с.

УДК331.108

Бараник З. П.,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Пєтухова О.А. старший викладач, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

e-mail: nv342@mail.ru

Baranyk Z.,
Doctor, Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Petukhova H. Senior Lecturer, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ РИНКУ ПРАЦІ

Анотація: за допомоги статистичного аналізу розглянуто гендерні аспекти ринку праці.
Ключові слова: ринок праці, соціальна справедливість, гендерна нерівність, заробітна плата.

GENDER ASPECTS OF LABOR MARKET

Abstract: at the help of statistical analysis the genderni aspects of labour-market are considered..
Keywords: labour-market, social justice, genderna inequality, ettlings.

Функціонування ринку праці визначально залежить від рівня розвитку економіки країни та суцільних відносин, основу яких становлять відносини власності, виробничі зв'язки, економічна свобода суб'єктів ринку праці, баланс між ринковою ефективністю та соціальною справедливістю.

Критеріями соціальної справедливості є:

— розвинута і здатна до ефективного регулювання така соціальна модель суспільства, яке вимірюється питомою вагою податків у валовому національному продукті;

— міцна соціальна система, яка значною мірою забезпечує ефективний захист усім громадянам і більш за все найуразливішим верствам суспільства;

— обмеження або стримування розвитку економічних та інших форм нерівностей, утому числі і гендерних;

— ключову роль в збереженні цих інституцій відіграють соціальні партнери, тобто профспілки та інші організації, які представляють права найманих працівників;

— кожен з наведених критеріїв сучасної соціальної моделі повинен сприяти зростанню добробуту та створенню нових робочих місць.

В основі сучасної соціальної моделі лежить велика кількість постулатів, але в першу чергу це стосується нерівності, яка за-

грожує соціальній справедливості. На особливу увагу заслуговує гендерна нерівність. Гендерна рівність до праці, особливо, до оплати праці, представляє собою процес справедливого відношення до жінок і чоловіків. Для забезпечення справедливості, особливо на ринку праці, країна повинна виключити будь-яку дискримінацію у сфері праці по відношенню до жінок.

Основною причиною збереження гендерної нерівності в Україні, що, відповідно, враховується при оцінці людського розвитку є, в першу чергу, — відмінності в економічних можливостях чоловіків та жінок. Так, показники освіти не мають суттєвих відмінностей за статтю, а якщо брати до уваги показники тривалості життя, то різниця на користь жінок, тому істотним фактором гендерної нерівномірності у суспільстві є відмінності у заробітній платі жінок та чоловіків. Все це доводить необхідність ґрунтовного аналізу ситуації на ринку праці України, визначення основних елементів гендерної нерівномірності в економічній сфері та розробці стратегічних напрямів її подолання.

Стаття 24 Конституції України, Стаття 2-1 Кодексу законів про працю України, Закон «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» передбачають заборону дискримінації за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статті, етнічного та соціального походження , майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками. Не зважаючи на дію цих законів, в Україні до сих пір присутня дискримінація жінок на ринку праці, і в першу чергу це стосується процесів працевлаштування та звільнення, оплати праці, підвищення конкурентоспроможності, тощо.

За даними Державної служби статистики України у 2013 році кількість зайнятого населення у віці 15-70 років, у порівнянні з відповідним періодом 2012 року, збільшилася на 49,8 тис. осіб та становила 20,4 млн осіб, у тому числі 10,6 млн осіб склали чоловіки, а 9,8 млн осіб — жінки.

Рівень зайнятості зріс як серед чоловіків, так і серед жінок: серед чоловіків — з 65,2 % у 2012 році до 65,9 % у 2013 році, серед жінок — з 54,8 % до 55,3 % економічно-активного населення.

Починаючи з 2009 року питома вага жінок у загальній чисельності зайнятого населення зменшується (з 49,4 % у 2009 році до 48,3 % у 2013 році).

В середньому за 2013 рік рівень безробіття серед чоловіків становив 8,0 % економічно-активного населення(у 2012 році — 8,5 %). Серед жінок цей показник знизився з 6,4 % до 6,2 % економічно-активного населення. Питома вага жінок у загальній чи-

сельності безробітного населення в останні роки зростає. Так, у 2013 році частка їх складала 41,4 % (у 2009 році — 40,2 %).

Жінкам, які звертаються до державної служби зайнятості, надаються всі послуги щодо сприяння у працевлаштуванні, передбачені законодавством, незалежно від статі.

У державній службі зайнятості протягом 2013 року було зареєстровано 1,5 млн безробітних, з яких жінки становили 52 %, або 796,5 тис. осіб.

Середньомісячна заробітна плата жінок у 2013 році складала 2 866 грн, порівняно з чоловіками — 77,2 %. Співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків за всіма видами економічної діяльності на користь останніх, виключення складає «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок», з них «музеїв та інших закладів культури». В цій галузі економіки заробітна плата жінок на 220 грн вища, ніж у чоловіків. Жіноча зайнятість традиційно переважає у видах діяльності з найнижчими рівнями середньої заробітної плати — наданні комунальних та індивідуальних послуг, діяльності готелів та ресторанів, освіті, охороні здоров'я та соціальному забезпеченні, у яких жінки становлять переважну частку (60—83 %) працівників.

Істотні відмінності у розмірі гендерного розриву в оплаті праці простежуються і в регіональному аспекті: якщо для західних областей характерні менші гендерні відмінності в рівні заробітної плати, то в більшості областей сходу середня заробітна плата жінок не перевищує 70 % чоловічого аналога.

На розмір заробітної плати впливає багато чинників, у тому числі умови праці. В Україні законодавство про працю забороняє використання праці жінок на важких та шкідливих роботах. А чоловіки, які працюють на таких виробництвах, отримують пільги і компенсації, що відповідно впливає на рівень їхньої оплати праці.

Слід зазначити, що справжній рівень гендерної нерівності в оплаті праці може виявити лише аналіз цього показника за професіями. Здійснення такого аналізу можливе після запровадження в статистичну практику спеціального обстеження та накопичення певних динамічних рядів даних.

Результати проведеного статистичного оцінювання оплати праці жінок і чоловіків підкреслюють наявні гендерні відмінності на ринку праці України. Існуюча різниця між заробітками чоловіків і жінок є наслідком професійної сегрегації та прямої дискримінації (gender pay differential). Цей факт має особливе значення для формування поведінки жінок на ринку праці. Причому

гендерні відмінності обмежують як попит, так і пропозицію жіночої робочої сили. Це відбувається за рахунок дії старих стереотипів поведінки чоловіків та жінок у суспільстві, які впливають не тільки на найманих працівників, а й на роботодавців, які під час наймання на роботу віддають перевагу чоловікам, оскільки будь-яку жінку вважають невигідним і нестабільним працівником.

Література

1. *Курило І. О.* Статистичне дослідження гендерних особливостей соціально-економічної структури населення // Статистика України. — 2005. — № 4. — С. 37—43.

2. Економічна активність населення України 2012: Стат. Збірник / Державна служба статистики України;

3. Ринок праці України у 2013 році: Аналітично — статистичний збірник. /Державний центр зайнятості Міністерства соціальної політики України/.

Секція № 4
ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ

УДК: 338.439.68

e-mail: Sirius101@ukr.net

Бакалова Наталія Леонідівна,
аспірант, КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

Bakalova Nataliia,
PhD student of KNEU named after Vadym Hetman, Ukraine

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ

CONTEMPORARY STATE AND FUTURE TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE DIARY PRODUCT SUBCOMPLEX IN UKRAINE

Анотація. Представлено сучасне вирішення проблеми якості продукції молокопродуктового підкомплексу України. Запропоновано рекомендації стосовно дотримання досягнутого рівня якості молочної продукції.
Ключові слова: молокопродуктовий підкомплекс, якість продукції, єдина система державного ринкового нагляду

Summary. The contemporary resolution of product quality problem is presented. The recommendations have been proposed concerning to maintenance of achieved quality level of the diary products.
Keywords: diary product subcomplex, pro duct quality, unique system of state market control

На сьогоднішній день галузь харчової промисловості є однією з потужних промислових галузей України та має соціальну важливість. Її стан суттєво впливає на рівень продовольчої безпеки країни.

Вирішенню актуальних проблем галузі харчової промисловості присвячені праці сучасних українських учених, таких як М. О. Барановський [1], Д. Ф. Крисанов [3], І. М. Дашко [2], Т. В. Сторчоус [2] і В. С. Негоденко [4].

Попит на життєво необхідні продукти харчування ніколи не зникає, тому навіть в періоди занепаду економіки країни, в 90-ті роки минулого сторіччя, галузь харчової промисловості продовжувала функціонувати.

Молокопродуктовий підкомплекс є частиною галузі харчової промисловості, яка, за оцінками вітчизняних учених, містить у собі до 40 підкомплексів. У 2012 році частка продукції молокопродуктового підкомплексу становила 7 % у загальній структурі продукції галузі [2].

Однією із важливих проблем молокопродуктового підкомплексу є невисокий рівень якості молочної продукції внаслідок отримання сировини з різних джерел постачання, у тому числі, від великої кількості дрібних домогосподарств, використання застарілих виробничих технологій, відсутності сучасної «системи єдиного державного ринкового нагляду щодо безпеки та якості агропромислової продукції» [3], незручному територіальному розташуванні молокопереробних підприємств відносно ринків сировини та ринків збуту, невисокий кваліфікаційний рівень виробничого персоналу.

За 2010—2013 роки відбувався повільний поступовий приріст виробництва молочної сировини за рахунок створення великими молокопереробними підприємствами пунктів централізованих збору молочної сировини від дрібних домогосподарств, упровадження підприємствами-виробниками власних сертифікованих систем якості тощо.

Таблиця 1

ВИРОБНИЦТВО МОЛОЧНОЇ СИРОВИНИ В УКРАЇНІ ЗА ПЕРІОД 2010 р.—ЧЕРВЕНЬ 2014 р. (розроблено автором)

Найменування показника	2010	Приріст виробництва за 2009 рік, %	2011	Приріст виробництва за 2010 рік, %	2012	Приріст виробництва за 2011 рік, %	2013	Приріст виробництва за 2012 рік, %	Січень—червень, 2014	Приріст виробництва за 2013 рік, %
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*
Обсяг виробленої молочної сировини, тис. т	801	104	891	111	910	102	961	106	524	-

У 2014 році, внаслідок різкого погіршення політичної ситуації в Україні, на нашу думку, можливе різке скорочення динаміки розвитку молокопродуктового підкомплексу та погіршення якості молочної продукції за рахунок підвищення цін на пальне та продовольчі групи товарів, зниження купівельної спроможності населення, зростання рівня інфляції та безробіття, зниження рівня конкурентоспроможності підприємств, скорочення чисельності кваліфікованих працівників галузі під час часткової мобілізації.

Наслідком складного суспільно-політичного становища в країні є зубожіння місцевого населення, скорочення вживання корисних видів продуктів харчування, необхідних для щоденного повноцінного раціону людини, одними з яких є молочна продукція.

Вважаємо за необхідне обрати в якості короткострокових стратегічних цілей молокопереробних підприємств утримання вже досягнутого рівня якості молочної продукції з переважною орієнтацією на експорт, військові замовлення держави та забезпечення нації повноцінними молочними продуктами харчування за доступними цінами.

Для підтримки молокопродуктового підкомплексу в ці складні часи необхідна підтримка держави у вигляді режиму пільгового оподаткування, надання дотацій виробникам молочної продукції, інвестування в розвиток молокопереробного підкомплексу та підкомплексу скотарства, який є постачальником джерела молочної сировини, переосмислення принципу територіального розташування молокопереробних підприємств залежно від місця отримання сировини та розташування ринків збуту продукції, доведення до кінця процесу гармонізації національних стандартів якості у відповідність із міжнародними та європейськими стандартами, створення єдиної системи державного ринкового нагляду щодо безпеки та якості продукції харчової промисловості [3] тощо.

Література

1. *Барановський М. О.* Регіональні особливості розитку харчової промисловості України // Економіка харчової промисловості. — 2013. — № 4 (20). — С. 26—31.

2. *Дашко І. М., Сторчоус Т. В.* Сучасний стан та особливості розвитку підприємств харчової промисловості // Економіка харчової промисловості. — 2013. — № 1 (17). — С. 13—17.

3. *Крисанов Д. Ф.* Система гарантування безпечності та якості харчової продукції в Україні: ретроспектива реформування та рівень сформованості у європейському вимірі // Економіка харчової промисловості. — 2013. — № 4(20). — С. 5—12.

4. *Негоденко В. С.* Формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості // Економіка харчової промисловості. — 2014. — № 2(22). — С. 28—32.

УДК 658.15: 330.45

Бойко Тетяна Леонтіївна,
аспірант кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

e-mail: tetyana.lb@gmail.com

Boyko Tetyana,
postgraduate student, KNEU named after Vadym Hetman, enterprise economy department, Ukraine

ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Досліджено необхідність оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства. У рамках проблематики описано методику розрахунку економічної доданої вартості та оцінено на основі показника інтелектуальний потенціал телекомунікаційних підприємств України.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, оцінювання, економічна додана вартість EVA

EVALUATION OF THE INTELLECTUAL POTENTIAL OF TELECOMMUNICATION COMPANIES

Summary. The necessity of intellectual potential evaluation is analyzed. In this context the technique of EVA (economic value added) calculation is shown. Based on EVA intellectual potential of Ukrainian telecommunication companies is evaluated.

Key words: intellectual potential, evaluation, economic value added EVA

В умовах поступового переходу до нового типу економіки значну увагу управлінців привертають проблеми формування та ефективного використання потенціалу підприємства, особливо його інтелектуальної складової як основи інформаційного та інноваційного забезпечення результативності діяльності у довгостроковому періоді. У свою чергу, посилення ролі інтелектуального потенціалу в досягненні стійких конкурентних переваг зумовлює об'єктивну зацікавленість в обґрунтуванні теоретичних основ його вимірювання та оцінки.

Проблематиці інтелектуального потенціалу присвячені дослідження іноземних і вітчизняних науковців — К.-Е. Свейбі, Е. Брукінг, Л. Едвінссона, Й. Рууса, Б. Лева, Р. Холла, Дж. Барні, О. Бутнік-Сіверського, В. Геєця, Г. Швиданенко, О. Кендюхова та ін. Разом з тим, ученими досі не розроблено єдиної позиції з трактування сутності категорії «інтелектуальний потенціал», методики його оцінювання та моделі ефективного управління.

На сьогодні існує багато підходів до оцінювання інтелектуального потенціалу, запропонованих як науковцями-теоретиками,

так і практиками, зокрема фахівцями консалтингових компаній. Таке різноманіття викликане відмінностями у застосованих принципах оцінювання, одиницях вимірювання, показниках (кількісні чи якісні) і кінцевих цілях діагностики.

Найузагальненіше розуміння про використання інтелектуального потенціалу підприємства у конкретний період часу може бути представлено завдяки показнику доданої економічної вартості EVA, який, фактично, є методом оцінки економічного прибутку [2]. Додатне значення показника означає перевищення величини використаного потенціалу над витратами для його формування та реалізації, в основному завдяки інтелектуальній складовій.

Відповідно до методики, економічна додана вартість розраховується як [1]:

$$EVA = NOPAT - IC \cdot W\,, \tag{1}$$

де *EVA* — економічна додана вартість, *IC* — залучений капітал, *NOPAT* — чистий операційний прибуток, *WACC* — середньозважена вартість капіталу.

Середньозважена вартість капіталу визначається за формулою:

$$WACC = COE\frac{E}{E+D} + COD \cdot (1-t)\,, \tag{2}$$

де *COD* — вартість позикового капіталу, *E* — середня величина власного капіталу, *D* — середня величина позикового капіталу, *t* — ставка податку на прибуток.

Вартість власного капіталу визначимо за моделлю ціноутворення активів CAPM:

$$COE = r_f + \beta \cdot \left(E(r_m) - r_f\right), \tag{3}$$

де r_f — безризикова ставка доходності, f — коефіцієнт чутливості активу до зміни ринкової доходності, — $E(r_m)$ очікувана доходність ринкового портфелю, $\left(E(r_m) - r_f\right)$ — премія за ризик вкладення в активи.

Безризикова ставка доходності та премія за ризик визначаються за статистичними даними кожної країни. Коефіцієнт β розраховується за його значенням для конкретного виду діяльності та структури капіталу підприємства за формулою Хамади:

$$\beta = \beta_u \cdot \left(1 + (1-t)\right) \cdot \frac{D}{E}\,, \tag{4}$$

де β_u — коефіцієнт чутливості в середньому за сферою діяльності без врахування структури капіталу.

Вартість позикового капіталу визначається як відношення фактично виплачених відсотків до середньої величини позикового капіталу:

$$COD = \frac{1}{D} \cdot 100\%. \quad (5)$$

Практичне застосування показника можливе до будь-якої сфери діяльності, проте особливо доцільним буде для інноваційних і наукомістких напрямків. Таким видом діяльності можна вважати сферу телекомунікацій, яка упродовж десятиліть залишається одним із пріоритетних напрямків економіки України, основою інноваційної складової сталого розвитку і конкурентоспроможності держави, її інтеграції у глобальне інформаційне суспільство.

У 2013 році підприємства «Київстар» і «МТС Україна» отримали позитивний результат від використання інтелектуального потенціалу. У той же час, по «Укртелекому» спостерігається від'ємний чистий ефект, що свідчить про недостатню ефективність управління інтелектуальним потенціалом.

Таблиця 1

ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ У 2013 р. (розраховано автором за даними [4, 5])

Показник	ПрАТ «Київстар»	ПрАТ «МТС Україна»	ПАТ «Укртелеком»
Коефіцієнт β	0,57	0,57	0,57
Ставка податку на прибуток, %	19	19	19
Очікувана доходність ринкового портфелю, %	16,25	16,25	16,25
Безризикова ставка доходності, %	5	5	5
Позиковий капітал (середньорічне значення), тис. грн	0	0	2 728 471
Власний капітал (середньорічне значення), тис. грн	10 883 270	7 365 297	5 264 044

Закінченя табл. 1

Показник	ПрАТ «Київстар»	ПрАТ «МТС Україна»	ПАТ «Укртелеком»
Фінансові витрати (виплачені відсотки), тис. грн	0	0	418 180
Середньозважена вартість капіталу WACC, %	11,4	11,4	14,5
Чистий прибуток, тис. грн	3 779 592	2 708 271	138 860
NOPAT, тис. грн	3 779 592	2 708 271	557 040
EVA, тис. грн	2 537 539	1 867 707	– 603 619

Отже, інтелектуальний потенціал є важливим чинником довгострокового успіху підприємства. Максимізації рівня чистого ефекту від використання інтелектуального потенціалу підприємства на практичному рівні потребує подальшої розробки чітких теоретико-методологічних підходів до його оцінювання та виміру.

Література

1. *Коупленд Т.* Стоимость компаний. Оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. — М.: Олімп-бізнес, 2005. — 576 с.
2. *Молодчик М. А.* Интеллектуальный капитал компании: диагностика и подходы к управлению: учеб. пособие / М. А. Молодчик. — Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2012. — 219 с.
3. *Чуприна О. О.* Методологічні підходи до оцінювання інтелектуального капіталу / О. О. Чуприна, К. С. Чуприн // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». — 2013. — № 3 (14). — С. 22—34.
4. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: http://smida.gov.ua/
5. Betas by Sector [Electronic Resource]. — Mode of access: URL: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
6. *Sveiby K.-E.* Methods for Measuring Intangible Assets. Updated 27 April 2010. — Mode of access: URL: http: //www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm

УДК: 330.341

e-mail: boychenka@ukr.net

Бойченко Катерина Степанівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

Boichenko Kateryna,
Ph. D., associated professor of the economic of enterprises chair of the SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Ukraine

ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СИСТЕМНИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Анотація: У статті визначено сутність трансформації підприємства та його розвитку. Виокремлено ключові аспекти трансформації суб'єктів господарювання. Запропоновано напрями трансформації розвитку вітчизняних компаній

Ключові слова: трансформація, розвиток підприємства, антикризове управління

TRANSFORMATION OF THE ENTERPRISES DEVELOPMENT IN THE SYSTEMIC CRISIS PHENOMENA

Summary: In the article the essence of transformation of the enterprise and its development were defined. The key aspects of enterprise transformation were determined. The ways of transformation for domestic companies were suggested

Key words: transformation, enterprise development, crisis management

Непередбачуваність умов зовнішнього середовища неминуче несе за собою зміну підходів в організації підприємницької діяльності з використанням системи антикризового управління. При цьому трансформуються і виникають нові вектори науково-технічної та виробничої діяльності компанії в таких напрямках, як організаційно-виробнича основа підприємницької діяльності, форми і методи організації виробничих процесів суб'єктів господарювання, проектування і вдосконалення організації виробництва на вітчизняних підприємствах в умовах кризи.

Одним із головних завдань трансформації розвитку підприємства з використанням системи антикризового управління є мінімізація негативних ефектів впливу кризи на соціально-економічні об'єкти, управління, а також розвиток основ підприємництва в цілому. У зв'язку з цим, актуальність теми даного дослідження визначається об'єктивною необхідністю у теоретично обгрунтованих і практично значущих розробках з метою вдосконалення основ розвитку компанії, що допомагають в умовах кризи мінімі-

зувати негативні наслідки деградації економіки, а також у ряді випадків не тільки зберегти, але й збільшити виробничий потенціал вітчизняних підприємств.

Проблеми подолання кризових явищ на підприємствах досліджували зарубіжні вчені: І. Ансофф, С. Г. Бєляєв, І. А. Бланк, О. П. Градов, А. Г. Грязнова, А. П. Ковальов, Г. Саймон, Е. А. Уткін, Я. А. Фомін, Д. Форрестер, Д. Шим, Ю. В. Яковець та інші. Основу досліджень у даній сфері у вітчизняній науці було закладено науковими працями таких учених, як: І. П. Булєєв, Н. Ю. Брюховецька, В. А. Забродський, В. Я. Заруба, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, В. С. Король, Л. О. Лігоненко, О. І. Пушкар, О. О. Терещенко, А. М. Турило, О. М. Тридід та інші. Даними науковцями створено необхідний фундамент для продовження досліджень у напрямку повнішого визначення можливостей і перспектив застосування системи антикризового управління в процесі трансформації розвитку підприємств, а також практичних підходів до її вдосконалення.

Трансформація підприємства — це комплексні зміни, що забезпечують базові установки та цінності в компанії, і мають результатом ряд позитивних моментів: безперервні поліпшення результативності бізнесу, підвищення конкурентоспроможності, досягнення високого рівня адаптації до змін середовища функціонування в процесі розвитку і т. д.

Слід зауважити, що трансформація розвитку підприємства — це зміна стратегії поведінки, ключових цінностей у процесі діяльності, способів комунікації, що має сприяти формуванню лідируючих позицій у бізнесі та подоланню виникаючих криз [1].

За результатами проведених досліджень, серед ключових аспектів трансформації підприємств у процесі розвитку можна виокремити:

— перехід від вузької функціональної спеціалізації управлінських завдань до інтеграції в змісті та характері управлінської діяльності;

— дебюрократизація, тобто відмова від формалізації відносин та ієрархії, відокремлення функціональних і штабних ланок структури управління;

— скорочення кількості ієрархічних рівнів шляхом реорганізації великих централізованих підприємств у кілька невеликих або створення мережі підприємств;

— трансформація організаційних структур підприємств із ієрархічних (пірамідальних) у пласкі, із мінімальною кількістю

рівнів управління між керівництвом і безпосередніми виконавцями;

— здійснення децентралізації низки функцій управління, насамперед виробничих і збутових. Для цього в структурі підприємства створюються напівавтономні чи автономні відділення, стратегічні бізнес-одиниці, що несуть відповідальність за прибутки і збитки;

— підвищення ролі інноваційної діяльності. Для цього в межах великих підприємств створюються інноваційні підрозділи, що орієнтуються на виробництво та самостійне просування на ринках нових виробів і технологій, а також підрозділів, що діють на принципах «ризикованого фінансування»;

— організація філіальних форм зв'язку між самим підприємством та іншими підприємствами, у тому числі шляхом створення внутрішніх ринків;

— створення автономних груп (команд), діяльність яких спрямована на розв'язання конкретних завдань, постійне підвищення творчої та виробничої віддачі персоналу [2].

Проведені дослідження дозволяють виокремити основні напрями трансформації розвитку вітчизняних підприємств:

по-перше, внутрішнє зростання за рахунок використання власних ресурсів;

по-друге, злиття, поглинання інших господарюючих суб'єктів з метою збільшення ресурсів і виходу на нові ресурсні та збутові ринки та ринки;

по-третє, перерозподіл внутрішніх ресурсів, зосередження їх на пріоритетних напрямках діяльності та припинення здійснення неефективних напрямків функціонування, не забезпечених ресурсами. Може відбуватись шляхом продажу пакету акцій та активів, внутрішньої ліквідації або переорієнтації;

по-четверте, відокремлення, передача видів діяльності, не забезпечених ресурсами, іншим виконавцям на договірній основі, через продаж або відділення активів.

Таким чином, перед вітчизняними промисловими підприємствами постали складні та відповідальні завдання, вирішення яких визначає майбутнє держави. Їх виконання залежить від спільних зацікавлених зусиль усіх учасників інноваційних процесів, які можуть долучитися до співпраці на взаємовигідних паритетних засадах з метою виконання окремих завдань для досягнення поставлених цілей розвитку. Для підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств важлива їх активна участь у процесах творення нових підприємницьких мереж кластерного типу,

що створює умови для стрімкого нарощування потенціалу розвитку на новій технологічній базі з використанням ефективних ділових моделей, які зорієнтовані на задоволення потреб споживача.

Література

1. *Офицерова О.* Развитие организации через трансформацию лидеров [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: http://zexh.com/files/text/transpersonal.pdf
2. *Бондарь Н. М.* Сучасні тенденції розвитку підприємств [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: http://www.trn.ua/articles/4724/

УДК: 331.214.3:338.43

Васильєва О. О.,
к.ф.-м.н., доцент,
Запорізький національний технічний університет, Україна

e-mail: olena.vasilyeva@gmail.com

Vasilyeva Olena,
candidate of physical and mathematical science, associate professor, Zaporozhye National Technical University, Ukraine,

СУЧАСНІ РЕЗЕРВИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Визначено місце продуктивності праці в системі сталого розвитку сільськогосподарської галузі України як однієї з основних стратегічних умов економічного зростання. Запропоновано напрями зростання продуктивності праці через вдосконалення механізмів оплати праці, розвиток соціально-культурної сфери та кадрове забезпечення.

Ключові слова: сталий розвиток, сільськогосподарська галузь, персонал, продуктивність праці, мотивація, оплата праці.

THE MODERN RESERVES OF LABOUR PRODUCTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary. The place of labor productivity in the system of sustainable development of the Ukrainian agricultural sector as one of its main strategic conditions of economic growth is determined. The directions on how to improve the labour productivity growth using the reimbursement mechanisms for the development of social and cultural facilities and staff are offered.

Key words: sustainable development, agricultural sector, staff, labor productivity, motivation, salary.

Україна за рахунок розвитку сільського господарства може стати лідером на світовому ринку продовольства, маючи потужний експортний продовольчий потенціал, що зумовлений наявні-

стю комплексу необхідних факторів виробництва: значні площі родючих земель, дешева робоча сила, вдале географічне розміщення відносно ключових ринків збуту [4, с. 52].

Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством, формує засади збереження суверенності держави, може стати джерелом росту національної економіки за рахунок свої масштабності, стимулювання розвитку інших секторів економіки завдяки мультиплікативному ефекту [1, с. 4].

За умови раціонального використання виробничого потенціалу вітчизняного аграрно-промислового комплексу Україна зможе в повній мірі забезпечити продовольством власне населення, досягти продовольчої незалежності. Саме продовольча безпека гарантує соціально-політичну стабільність в суспільстві, розвиток нації, стійкий економічний розвиток [3, с. 102]. Стан продовольчої безпеки визначає рівень задоволення потреб населення у продуктах харчування, адже повноцінне харчування людини є необхідною умовою відтворення її здатності до праці. Продовольча безпека держави може бути забезпечена шляхом подолання таких проблем, як диспропорції у сільськогосподарському виробництві, низька рентабельність продукції сільського господарства, висока концентрація аграрної продукції в господарствах населення. Зазначені проблеми забезпечення продовольством можуть бути поступово усунені шляхом підвищення продуктивності сільськогосподарської праці.

За прогнозами ООН, чисельність населення Землі у 2050 р. зросте до 9,3 млрд осіб, тоді як продуктивність рослинницької продукції — тільки на 15 %, вміст білка в продуктах харчування зменшиться на 20 % [5]. Забезпечення продуктами харчування людство, підвищення продуктивності сільського господарства, не знижуючи якості продукції, є цілями сталого розвитку сільського господарства, які будуть досягнуті за сприятливих природно-кліматичних умов для вирощування сільськогосподарських культур, раціонального використання людського потенціалу, застосування ресурсозберігаючих технологій. Усі зазначені індикатори задіяні в процесі підвищення продуктивності праці, рівень якої згідно розробленої Міністерством аграрної політики та продовольства України Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року планується збільшити у два рази, а зростання середньомісячної заробітної плати у галузі сільського господарства довести до середньої по галузях економіки.

Рівень продуктивності праці визначають зовнішні та внутрішні чинники. Зовнішні чинники (соціально-економічний стан сільського господарства та сільських поселень, інфраструктура, матеріально-технічне забезпечення галузі) кількісно характеризують ступінь використання персоналу та виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств. Внутрішні чинники (механізація та автоматизація виробництва, підвищення якості сировини, удосконалення організації та дисципліни праці, удосконалення мотивації та стимулювання праці, розвиток персоналу) забезпечують високі результати роботи підприємств.

Оцінка сучасного стану продуктивності праці в сільському господарстві показує її невідповідність існуючим вимогам. Рівень продуктивності праці, незважаючи на наявні в Україні сприятливі природні ресурси, є значно нижчим від продуктивності праці розвинутих європейських країн і не набагато перевищує за цим показником деякі країни СНД. Динаміка ж продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати виявляє стійку негативну тенденцію до зростання випереджаючими темпами заробітної плати порівняно з темпами росту продуктивності праці. Цей факт свідчить про недосконалість механізму формування оплати праці у сільському господарстві.

Структура витрат на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах включає витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, матеріальні витрати, які ввійшли до собівартості продукції, амортизацію та інші витрати, включаючи оплату за оренду. Заробітна плата у сільському господарстві є найнижчою у сфері матеріального виробництва.

На сьогодні не втратили своєї актуальності основні якісні фактори соціально-економічного розвитку з позицій продовольчої безпеки: підвищення продуктивності праці у сільському господарстві на основі вдосконалення економічних відносин, використання різноманітних форм господарювання, закріплення прав на землю та засоби виробництва, застосування високопродуктивних технічних засобів, удосконалення організації праці, нових технологій, поліпшення умов праці та побуту в сільській місцевості.

Рівень продуктивності праці залежить від ступеню використання її резервів, недовикористаних можливостей підвищення ефективності праці. Вважаємо, що у сільському господарстві основними шляхами підвищення продуктивності праці є збільшення фондозабезпеченості підприємства та фондоозброє-

ності праці, впровадження ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, удосконалення організації праці, підвищення її інтенсивності. Підвищення продуктивності праці в сільському господарстві можливе за рахунок збільшення валової продукції, що зумовлена підвищенням урожайності культур, садів і виноградників; економії робочого часу та вивільнення трудових ресурсів з виробничої сфери; а також використовуючи резерви комплексного впливу, які одночасно забезпечують збільшення виробництва продукції та зменшення витрат робочого часу.

Таким чином, визначення напрямів зростання продуктивності праці на сільськогосподарських підприємствах дасть змогу на основі науково обґрунтованої політики щодо мотивації та оплати праці, кадрового забезпечення сільськогосподарської галузі, розвитку соціальної сфери села відродити рівень сільськогосподарського виробництва України і, тим самим, забезпечити сталий розвиток сільського господарства та зміцнити продовольчу безпеку не тільки України, а й світу в цілому [2, с. 65].

Література

1. *Анікеєнко В. М.* Державна політика розвитку аграрного сектору економіки України / В. М. Анікеєнко // Держава та регіони. — 2013. — № 4 (44). — С. 4—7.

2. *Васильєва О. О.* Індикатори сталого розвитку сільського господарства України // Науковий Вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Ґжицького (серія «Економічні науки»). — 2014. — Том 16. — № 1 (58). — Ч. 1. — С. 62—66.

3. *Гачек Т. С., Дадак О. О., Дорош М. М., Грабовський Р. С.* Перспективи розвитку аграрного сектору України в контексті подолання світової агропродовольчої кризи // Науковий Вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Ґжицького (серія «Економічні науки»). — 2014. — Том 16. — № 1 (58). — Ч. 1. — С. 101 — 109.

4. *Клименко Л. В.* Напрями забезпечення глобальної продовольчої безпеки на основі розвитку агропродовольчого підкомплексу України / Л. В. Клименко // Економіка та держава. — 2013. — № 5. — С. 51—54.

5. *Крупа О. М.* Оцінка стану продовольчої безпеки в Україні [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. — 2013. — № 6. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?n=6&y=2013.

УДК: 658.5

e-mail:vladimir.vasilkov@online.ua

Васильков В. Г.,
доцент кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

Vladimir Vasilkov,
Associate Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ НАПРЯМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ

Анотація. Обґрунтовано необхідність технологічного розвитку як фактора конкурентних переваг підприємства. Охарактеризовано напрями і проблеми цього процесу, визначено завдання технологічного реінжинірингу на підприємстві.

Ключові слова: технології, технологічний розвиток, технологічний прорив, технологічний реінжиніринг.

TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE: MODERN DIRECTION AND TRENDS

Summary. The necessity of technological development, as a factor of competitive advantages of enterprise were grounded. The directions and problems of this process, the tasks of technological reengineering at an enterprise were described.

Key words: technologies, technological development, technological break, technological reengineering.

Протягом останніх десятиліть стало очевиднішим, що технології, являючись найважливішим фактором виробництва, слугують для підприємства-виробника інструментом досягнення найвищих конкурентних переваг, що визначає його стратегічне майбутнє.

Від технології у значній мірі залежать якість продукції, рівень витрат, обсяг виробництва й надалі її ціна. Зарубіжний досвід свідчить, що впровадження нових прогресивних технологій підвищує якість і конкурентоспроможність продукції, забезпечує компанії міцну конкурентну позицію на ринку, збільшує норму прибутковості до 25—40 % і вище, впливає на «рейтинг» компанії в галузі, престиж її торговельної марки тощо [3].

Пріоритетні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) і нові технології в ряді випадків створюють новаторові монопольне положення на ринку. Власник пріоритетної технології одержує широкі можливості розширення ринку й досягнення лідерства на ньому. Саме технології створюють передумови для здійснення складної диверсифікації виробництва й експансії на нові ринки і регіони.

Якісне перетворенні технологій як економічних об’єктів являє собою *технологічний розвиток*, якій набуває надзвичайного значення у забезпеченні економічного розвитку [2].

Технологічний розвиток, заснований на принципах граничної корисності факторів росту та інноваційної спрямованості підприємства, є ефективним сполученням технологій, економічної доцільності, соціальної цінності й енергії підприємництва. Кожна ланка в ланцюзі технологічного розвитку має свій зміст, закономірності та взаємозв'язки. Тому технологічний розвиток розглядається як система фінансових, інвестиційних, організаційних, техніко-технологічних, комерційних заходів.

Технологічний розвиток може здійснюватися у *еволюційному* (модернізація базових технологій) і *революційному* (радикальний, стрибкоподібний) напрямках.

При еволюційному розвитку вдосконалення, модернізація технології пов'язані з нарощуванням маси техніки в технологічному процесі на основі збільшення технологічної озброєності робітників і, відповідно, заміщення живої праці виробничими системами (машинами, механізмами). Але із часом відбувається різке падіння ефективності: зростає капіталомісткість, знижується фондовіддача, зменшується продуктивність праці, зростає собівартість продукції й т. д., що об'єктивно обумовлено обмеженнями потенціалу покоління техніки та технології, тобто застарілим технологічним укладом.

Революційний технологічний розвиток, зароджуючись у надрах базових технологій, характеризується радикальністю технологічних інновацій, які у процесі розвитку забезпечуються продуктовими, технічними, організаційно-управлінськими, соціальними, інформаційними й іншими нововведеннями, що доповнюють, замінюють, «виштовхують» застарілі неефективні рішення. Такий процес формує структуроутворюючі ядра технологічних структур.

Процес зміни технологій відбувається спочатку в основному в простих технологічних системах або елементарних технологічних процесах. При цьому необхідно розглядати всю мережу технологічних зв'язків, інтенсивність плину процесів у часі, характеристику економічного й технологічного середовища, у якому здійснюються зміни. Технологічний розвиток революційного типу носить імовірнісний характер, оскільки саме виникнення ідеї нововведення — стохастичний процес.

У новій концепції технологічного розвитку створена теорія поколінь техніки й технології, що розвиваються у рамках традиційної і в рамках нової технологічної парадигми.

Технології змінюються завдяки вдосконаленню усієї технологічної системи на основі принципово нових технологічних рі-

шень, які раніше не застосовувалися. Деякі фахівці називають таку зміну *технологічним проривом* або радикальним нововведенням. Така зміна технологій базується на якісно новому підході не тільки до техніки й технології, але й до організації виробництва, до підбору і підготовці професійних кадрів. Разом з тим при зміні технологій принцип технічних і економічних зв'язків залишається незмінним [1, 3].

При технологічному прориві серцевину виробничого процесу становить технологічне нововведення, яке змінює організаційні структури, ініціює появу нового покоління техніки для його реалізації. Відповідно до цього принципу техніка має працювати не стільки в інтенсивному режимі, скільки в принципово новому. При технологічних проривах кваліфікація робітників набуває основного значення, тоді як у межах колишніх технологічних структур за умов впровадження нової техніки підвищення кваліфікації працівника не грає першорядної ролі.

Найважливішою складовою розвитку будь-якого підприємства є технологічний реінжиніринг, що здійснюється «знизу у «вверх» і завдання якого полягають у визначенні типу технологічного розвитку, розробці критеріїв прогресивності технологій, прогнозуванні і виборі пріоритетних напрямків розвитку найбільш ефективних технологічних і виробничих процесів, розробці нових НДДКР і технологій, патентів, ноу-хау, впровадженні нових технологій, перепроектуванні і модернізації діючих технологій [4].

Перед керівництвом, менеджерами підприємства завжди стоять завдання подальшого тиражування технологій, комерціалізації новинок та управління технологічним розвитком. Спрямованість технологічного розвитку, його тенденції здійснюють вагомий вплив на економічні показники діяльності підприємства і його стратегічне майбутнє.

Література

1. *Андибур А. П.* Методичний підхід до визначення пріоритетів технологічних інновацій на підприємствах // Проблеми науки. — 2005. — № 7. — С. 19—24.

2. *Федулова Л.* Тенденції розвитку високотехнологічного сектору економіки України // Економіст. — № 1, січень 2009. — С. 32—35.

3. Реинжениринг поизводства: учебное пособие / Л. Н. Оголева, Е. В. Чернецова, В. М. Радиковский; под. ред.. д-ра екон. наук, проф. Л. Н. Оголевой. — М.: КНОРУС, 2005. — 304 с.

4. *Edler J., мMeyer-Krahmer F., Reger G.* Changes in the strategic management of technology: Results of a global benchmarking study // R & D management. — Oxford, 2002. — Vol. 32, N 2. — P. 149—164.

УДК 65:005.5

Email: olia.galushko@gmail.com

Галушко Ольга Сергіївна,
к.е.н, доцент кафедри стратегії підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Halushko Olga,
PhD in Economics, associate professor of Enterprise Strategy Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

З П — МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ КОМПАНІЇ

Анотація. Одним із ключових завдань у рамках роботи над вибором напрямку розвитку є визначення стратегічної позиції фірми. У роботі запропоновано методичний інструментарій, що дозволить провести діагностику та обґрунтувати вибір організації щодо її стратегічного позиціонування.
Ключові слова: стратегічне позиціонування, стратегія, модель, параметри

З Р — MODEL FOR THE COMPANY STRATEGIG POSITIONING

Summary. Firm's strategic potion identification is one of the priority tasks of vector development selection. In the abstract the methodical instrument is suggested, which allow to provide diagnostic and ground strategic positioning choice of the company.
Key words: strategic positioning, strategy, model, characteristic

Однією із найбільших проблем компаній, які подолали труднощі старт-апу і досягли позитивної динаміки зростання, є розрив у побажаннях і очікуваннях топ-менеджменту та співробітників. Останні мали б виконувати роботу, що наближає до досягнення стратегічних цілей, сприяє реалізації бажаної стратегії. Але в реаліях, за даними Д. Нортона і Р. Каплана [3], лише 10 % компаній успішно реалізовують свою стратегію. Чим ці компанії відрізняються від решти?

Для з'ясування відповіді на це питання потрібно, перш за все, розпочати з основ — зрозуміти чим є компанія, чого вона прагне і на чому базуються її конкурентні переваги. Тобто мають з'явитися чіткі формулювання візії, місії, цілей і стратегії компанії. Для більшості підприємств — задуматися, напружитися і

сформулювати так, щоб самі зрозуміли і повірили, — стає надскладним завданням, тому максимум з того, що все-таки вдається зробити — дати формальні, нікому не зрозумілі трактування і заховати в сейф з почуттям виконаного обов'язку.

Базуючись на результатах дослідження М. Портера [1] та М. Трейсі й Ф. Вірсема [2], пропонуємо в якості інструмента стратегічного позиціонування застосовувати «3 П»-модель. Згідно цієї моделі, лише компанії, які здатні сфокусувати свою діяльність на певному параметрі, можуть зайняти лідерську позицію на ринку. До **П-параметрів** ми відносимо (рис. 1):

— **Процес.** Організації, що спрямовують всі свої зусилля на досягнення операційної ефективності, отримують можливість стати лідерами в мінімізації витрат, забезпечуючи найкращі показники зі швидкості створення продукту / надання послуги, забезпечуючи релевантний рівень якості як продукту, так і обслуговування;

— **Покупець.** Фокусуючись на даному параметрі, компаніям слід усі зусилля спрямувати на встановлення близьких і приємних для клієнта відносин. Останній має відчувати турботу при кожному контакті. Сервіс має бути на надзвичайно високому рівні. Клієнти готові платити високу ціну за такий рівень обслуговування, але найменша помилка з боку компанії буде їй дорого коштувати, адже добра репутація і лояльність клієнтів є основними факторами виживання і умовами побудови конкурентних переваг;

— **Продукт.** Фокусуючись на даному параметрі, джерелом конкурентних переваг для організації стає технологічність, створення інноваційних продуктів. Звичайно, однією з важливих вимог до таких продуктів є їхня функціональність і зрозумілість для споживачів. Адже створити інноваційний продукт мало, важливо донести його ідею і переконати споживача в тому, що цей продукт дійсно може задовольнити актуальні для нього потреби.

Технологія застосування «3 П»-моделі для оцінки і вибору стратегічного фокусу компанії.

Дана модель може бути застосована в двох випадках:

1) стратегічне позиціонування компанії, яка прагне вийти на новий ринок або розпочати свою діяльність;
2) коригування стратегічного позиціонування компанії, що вже працює на ринку.

Технологія застосування даної моделі передбачає вимірювання значень показників за кожним з трьох параметрів (Процес, Покупець, Продукт), визначення кінцевої оцінки відповідних параметрів.

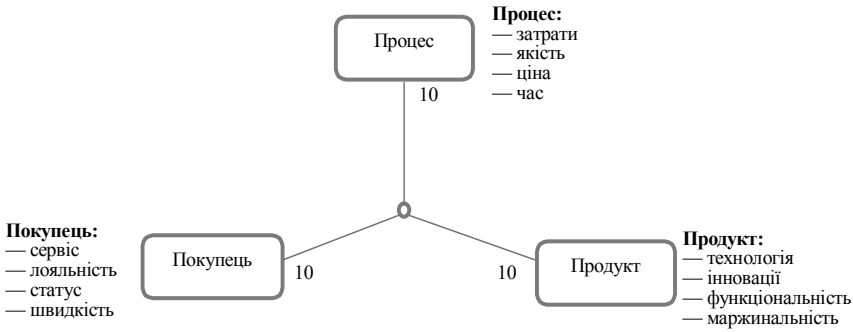

Рис. 1. Параметри «3 П»-моделі та їх ціннісні компоненти

Після цього отримані значення параметрів наносяться на відповідні осі моделі по шкалі від 1 до 10 і з'єднуються, формуючи зону для компаній, які оцінюються. Візуальне представлення стратегічної позиції фірми та її конкурентів (або середньогалузевого значення) дає змогу адекватно оцінити конкурентну ситуації, на основі якої розробити рекомендації щодо подальших стратегічних дій.

Технологія застосування «3 П»-моделі включає чотири етапи:

1) підготовчий етап;
2) проектний етап;
3) діагностичний етап;
4) етап обробки результатів та формування рекомендацій.

Таким чином, одним із інструментів стратегічного позиціонування, що дає змогу підходити до цього процесу свідомо, з використанням результатів відповідних вимірювань, є «3 П»-модель. Ця модель дозволяє збалансувати традиційні погляди на проблематику стратегічного позиціонування та сучасні підходи, надавши компаніям реальний інструмент прийняття стратегічних рішень.

Література

1. *Шамгунов Р. Н.* Стратегия и стратегическое управление в российских предприятиях. — Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_4092/

2. *Michael E.* Porter. What Is Strategy?. — *Harvard Business Review*. — November-December, 1996, pp. 3—20.

3. *Michael Treacy, Fred Wiersema.* The Discipline of Market Leaders: Choose Your Customers, Narrow Your Focus, Dominate Your Market. — Basic Books; Expanded edition. — 1997. — 224 p.

УДК: 336.77

e-mail:bora1050@mail.ru

Гаприндашвілі Б. В.,
аспірант кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ, Україна

Haprindashvili Boris,
graduate student department of banking The Kyiv National Economic University, named after Vadym Hetman

СУТЬ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ КРЕДИТУВАННЯ ПРОЕКТІВ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УЧАСТЮ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

ESSENCE AND ECONOMIC PRECONDITIONS OF LENDING TO ENERGY EFFICIENCY PROJECTS IN INDUSTRIAL ENTERPRISES WITH PARTICIPATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATIONS

Анотація. Розглянуто сутність кредитування у сфері енергетики вітчизняних підприємствах. Зазначено основні перспективи ролі міжнародних фінансових організацій у реалізації енергозберігаючих проектів.
Ключові слова: енергозбереження, енергетична безпека, інвестиції, кредит.

Summary. Considered the nature of lending in the energy sector domestic enterprises. The principal perspectives on the role of international financial organizations in the implementation of energy saving projects.
Keywords: energy efficiency, energy security, investments, credit.

Сучасні процеси розвитку економіки України та перехід до інноваційних шляхів модернізації економічної системи потребує вирішення ряду питань, серед яких одне з пріоритетних місць займає енергозбереження. Нинішній стан енергетичного сектору і промислового споживання електроенергії не дозволяє сумніватися у задовільному стані енергетичного балансу України. Імпортовані енергоносії складають значну частку в його структурі, що ставить під загрозу не тільки економічний розвиток, але й енергетичну безпеку України, а зважаючи на події поточного 2014 року цим фактом не можна знехтувати. Програми багатьох Українських урядів визначали, що стратегічною метою перетворень в енергетичному секторі є підвищення енергоефективності економіки в цілому. Це дало поштовх до розробки наукових підходів, визначення сутності енергоефективності та енергозбереження як складової попередньої в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки.

В умовах залежності від імпортованого російського блакитного палива, перш за все необхідні заходи з диверсифікації джерел

надходження паливно-енергетичних ресурсів, альтернативні та відновлювальні джерела енергії повинні розглядати як ключовий фактор. На користь цього аргументу виступає прийнята Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв із відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010—2015 роки [1].

Саме для цього наша країна використовує фінансову і технічну допомогу ЄС і міжнародних фінансових організацій і фондів, кредити зарубіжних банків, а також інвестиції різних інвесторів. Проте іноземні інвестиції можуть бути ризиком для національного багатства і втягнути в залежність від іноземного капіталу, а значить доцільніше залучати кредити, що дозволить зберегти власність і підвищити рівень кредитної відповідальності.

Найбільшими кредиторами енергозберігаючих проектів є міжнародні фінансові інститути групи Всесвітнього банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, Північний інвестиційний банк, Німецький банк розвитку, Фонд чистих технологій. Позики від цих організацій використовуються у напрямках удосконалення використання енергії та фінансування будування об’єктів поновлювальної енергетики.

Усі проекти, які кредитуються у рамках програми з енергоефективності, проходять процес еколого-економічного аналізу з використанням процедур зазначених у Рамковому документі з екологічної оцінки. Даний документ має на меті надання особам, відповідальним за оцінку рентабельності проектів, прості декілька рівневі процедури для забезпечення привабливості проекту з різних сторін [2].

Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями у сфері кредитування проводиться через вітчизняні комерційні банки, які інколи працюють далеко не на національному ентузіазмі. Концептуальна невизначеність і низький рівень організаційно-економічної роботи в енергетичній сфері перешкоджають українським підприємствам налагодити плідну співпрацю з іншими країнами і конкурувати на світових ринках.

Реалізація енергозберігаючих проектів на промислових підприємствах України дозволить підвищити конкурентоспроможність економіки, відновити виробництво та створити додаткові робочі місця. Має сенс скористатися зарубіжним досвідом, але перш за все потрібно визначитись з основним напрямом зовнішньополітичної діяльності, так як багатовекторність є неадекватною реакцією на виклики сучасності. Проте й зводити все до політики «Захід чи Росія» також не варто. Усі рішення мають бути

ґрунтуватися на національних інтересах України та підпорядковуватися нормам міжнародного права та бути економічно доцільними. Адже за один день не можливо виконати завдання повного переходу на альтернативні, а головне власні джерела енергії, відмовитись від імпорту газу та іноземної інженерної участі у обслуговуванні АЕС, цього не забезпечить навіть ряд кредитів наданих для енергозбереження.

Література

1. Alliance to Save Energy [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ase.org/resources/scalingenergy-efficiency-programs-measurement-challenge.
2. Веб-сторінка Світового банку для Проекту по енергоефективності в Україні.
http://web.worldbank.org/external/projects/main?Projectid=P096586&theSitePK=3319376&piPK=64712367&pagePK=64283627&menuPK=3323860&Type=Overview.

УДК 65.016

Гарбуз Світлана Вікторівна,
к.х.н., доцент кафедри менеджменту
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

e-mail sgarbuz@i.ua

Svitlana Garbuz,
Ph.D. senior lecturer of Management Department Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

УПРАВЛІННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Досліджено стан технічної бази вітчизняних підприємств. Визначено основні завдання управління техніко-технологічним розвитком підприємств.

Ключові слова: технічна база, управління, підприємство, техніко-технологічний розвиток

MANAGEMENT OF TECHNICAL-TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Abstract. The conditions of technical base of Ukrainian enterprises were investigated. The Fundamental assignment of management of technical-technological development have been determined.

Key words: technical base, management, enterprise, technical-technological development

У сучасних умовах господарювання успішна діяльність виробничого підприємства неможлива без ефективного управління його техніко-технологічним розвитком, який визначають як процес формування і вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної та іншої діяльності і посилення його стійкості до впливу руйнівних сил зовнішнього середовища [1].

Згідно статистичних даних ступінь зносу основних засобів виробництва як складової техніко-технологічної бази (ТТБ) підприємств України продовжував збільшуватися і становив 76,7 % у 2012 році [2]. Аналіз співвідношення обсягів витрат на упровадження техніко-технологічних інновацій до загальних обсягів капітальних інвестицій цих підприємств у придбання машин та обладнання дає змогу стверджувати, що технологічне оновлення вітчизняних промислових підприємств відбувається в основному на старій технологічній основі [3]. Такі тенденції є загрозливими для економіки країни через погіршення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників. Серед причин, які заважають підприємствам впроваджувати передові промислові технології названо — обмеженість фінансування (44 % опитаних підприємств), низька кваліфікація персоналу (3,4 %), неспроможність керівників різного рівня оцінити нові технології (4,9 %), організаційні та правові проблеми (5,2 %) та відсутність науково-технічної підтримки з боку інших організацій (4,2 %). Проте систематизація та узагальнення даних свідчить про наявність проблем саме в управлінні процесами техніко-технологічного розвитку підприємств.

Аудит та виявлення проблем слід розпочинати з системи управління, яка включає об’єкт, суб’єкт, функції, процеси та структуру управління техніко-технологічним розвитком. З огляду на складність об’єкта управління ТТБ з нього можна виокремити сукупність менш складних об’єктів:

- ♦ технічний рівень обладнання підприємства;
- ♦ рівень технологій процесів виробництва;
- ♦ організаційна структура виробничої підсистеми виробництва.

Цілі та пріоритети технічного розвитку треба визначати згідно із загальною стратегією підприємства на відповідному етапі його функціонування. Конкретні стратегічні напрямки технічного розвитку підприємства можуть бути зв’язані з вирішенням таких завдань:

- підвищення якості виготовленої продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на світовому й вітчизняному ринках;
- енергозберігаючих технологій;
- скорочення до максимально можливого рівня затрат ручної праці, поліпшення її умов і безпеки;
- здійснення всебічної екологізації виробництва згідно із сучасними вимогами до охорони навколишнього середовища тощо.

Процес управління розвитком ТТБ повинен гармонізувати з реалізацією основних етапів стратегічного управління підприємством. Під час проведення стратегічного аналізу і формування цілей організації особливу увагу слід звернути на стан ТТБ, який може не відповідати сформованим цілям. Розроблення і реалізація заходів щодо впливу на ТТБ призведе до його розвитку і спрямує на виконання намічених цілей.

На рис. 1 у найзагальнішому вигляді наведено послідовність етапів формування і реалізації стратегічного набору підприємства та зазначено взаємозв'язок з завданнями управління його техніко-технологічним розвитком.

Система менеджменту підприємства, що орієнтована на розвиток ТТБ, вирішує такі важливі завдання, як:

- ♦ постійне оновлення асортименту продукції;
- ♦ оновлення і створення нових виробничих систем;
- ♦ нарощування ефективності виробничо-збутової діяльності.

Ефективне вирішення вказаних завдань буде сприяти лідируванню підприємства на обраних ринках завдяки набутим конкурентним перевагам.

Важливою складовою діяльності з управління техніко-технологічним розвитком підприємства є праця висококваліфікованих технологів і конструкторів, маркетологів, економістів, фінансистів, які виконують специфічні функції з технологічного проектування і конструювання новацій, забезпечення науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт, цінового проектування та калькуляції витрат, просування товару на ринок тощо.

Отже, управління технологічним розвитком передбачає вмілу організацію процесу впровадження технічних і технологічних інновацій. Це потребує особливого, новаторського, антибюрократичного стилю мислення менеджерів організації, зорієнтованого на нововведення, координування та узгодження діяльності зі створення та впровадження новацій усіма структурними ланками та службами.

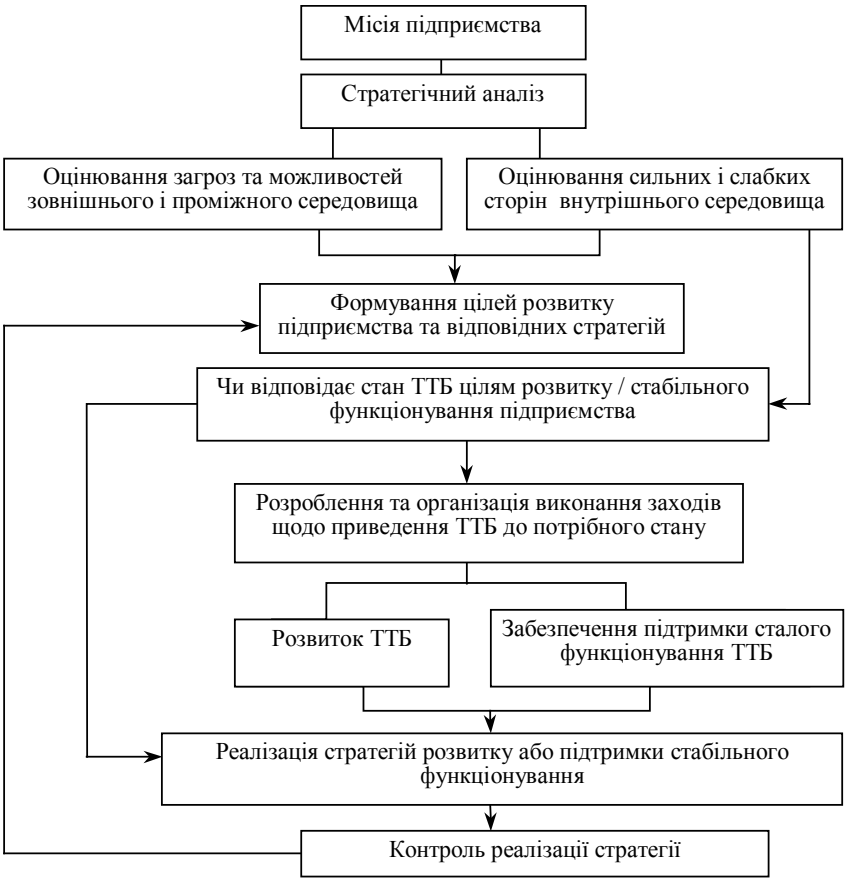

Рис. 1. Послідовність етапів формування стратегічного набору підприємства та взаємозв'язок із завданнями управління його техніко-технологічним розвитком.

Література

1. *Покропивний С. Ф.* Економіка підприємства: Підручник / Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с.

2. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. *Йохна В. М.* Сутність і проблеми інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. — Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: у 2 ч. — Ч. 2 — К.: КНЕУ, 2012. — С. 45—56.

УДК 004.738.5:658.5

Голіонко Наталія Григорівна,
асистент кафедри стратегії підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

e-mail: Golionko@ukr.net

Golionko Nataliya,
assistant of enterprise strategy department KNEU named after Vadym Hetman, Ukraine

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЕРЕХОДУ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

ORGANIZATION TRANSITION OF THE ENTERPRISE TO E-BUSINESS

Анотація. Запропоновано підхід до вирішення традиційних і нових завдань сучасних підприємств шляхом впровадження електронної діяльності, заснованої на широкому використанні ІКТ та мережі Інтернет.
Ключові слова: електронний бізнес, підприємство, інформаційно-комунікаційні технології, Інтернет

Summary. The approach to the solution of traditional and new challenges of modern enterprises through the implementation of electronic activity, based on the wide use of ICT and the Internet.
Key words: e-business, enterprise information and communication technology, Internet

Діяльність вітчизняних підприємств останніми роками відбувається в умовах стрімкого росту використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у виробничо-господарських операціях. Це пов'язано зі зростанням обсягів інформації і знань, посиленням ролі інформаційної економіки та Інтернет, зростанням економічного статусу інформації, кардинальною зміною життя і діяльності людини. У таких умовах перед підприємствами, які мають сталий комплекс управлінських задач, постають ще й нові завдання, серед яких: запровадження клієнт орієнтованого підходу, який би фокусував зусилля підприємства на задоволенні потреб споживачів; поліпшення доступу на ринки збуту, зокрема міжнародні, що є критичним фактором для продажів і розвитку підприємства; реагування на посилення конкуренції шляхом створення партнерських відносин з внутрішніми і зовнішніми стейкхолдерами; необхідність регулярного оновлення асортименту і виведення на ринок інноваційних товарів та/або послуг; пошук шляхів зростання через створення інноваційних підходів, моделей діяльності тощо; забезпечення цілодобової можливості доступу до споживачів і надання оперативних консультативних послуг клієнтам компанії і т. д.

Враховуючи зростаючі темпи змін, що стосуються ринків, технологій, продуктів і конкурентів, усе це призводить до жорст-

ких часових умов при необмеженому інформаційному навантаженні при прийнятті рішень на підприємстві. За аналітичними дослідженнями пошук і обробка інформації інколи сягає 70 % всієї управлінської роботи на підприємстві.

На думку дослідників провідних країн світу, з метою вирішення нових завдань і забезпечення стійкої конкурентоспроможності підприємства в динамічному інформаційному середовищі потрібно активно впроваджувати технології і інструменти електронного ведення діяльності на вітчизняних підприємствах, що сприятиме ефективному вирішенню їх стратегічних, оперативних і тактичних задач.

Під електронною діяльністю (або електронним бізнесом) розумітимемо діяльність громадян або юридичних осіб, спрямовану на отримання прибутку, що базується на технічних та інформаційних засобах мережі Інтернет. Особливість е-бізнесу для підприємства полягає у можливості підтримувати і забезпечувати всю сукупність його зовнішніх бізнес-зв'язків і внутрішніх бізнес-процесів відповідними інформаційними технологіями (ІТ) та інформаційними системами з метою отримання вищої економічної ефективності порівняно з традиційним бізнесом [1]. Електронний бізнес базується на таких важливих технологіях: корпоративні інформаційні системи, мережеві Інтернет-технології, виробничі ІТ, системи підтримки прийняття рішень, технології штучного інтелекту, інші. У науковій літературі сукупність ІТ та інформаційних систем, модулів, додатків тощо називають технологіями електронного бізнесу, що передбачає можливість отримання прибутку за умови їх ефективного застосування в господарській діяльності підприємства.

При переході до електронного бізнесу варто розпочинати з ґрунтовної діагностики поточного стану підприємства, визначення ступеня його електронної готовності. Надалі схваливши позитивне рішення про перехід до е-бізнесу варто визначити стратегію і завдання для підприємства у електронній діяльності, обґрунтувати і затвердити стратегію розвитку підприємства, розробити конкретні дії для підприємства в цілому і за окремими функціональними напрямами (маркетинг, закупки, управління, виробництво, збут, фінанси, облік тощо), реалізувати запропоновані дії та оцінити відповідність отриманих результатів запланованим показникам.

Запорукою успіху розвитку моделі електронної діяльності стане нове, гнучкіше управління підприємством, що відповідати-

ме принципам проактивного клієнт орієнтованого розвитку компанії заснованого на партнерських стосунках.

Література

1. *Голіонко Н. Г.* Методологічні підходи до визначення е-бізнесу / Н. Г. Голіонко // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб.— Вип. 18.—К.: КНЕУ, 2006. — С. 101—106.

УДК: 65.011.1

e-mail: grebeshkov@spkneu.org

Гребешков Олексій Миколайович
к.е.н., доцент кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

Grebeshkov Oleksiy
PhD, associate professor at Enterprise Strategy Department of SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»,Ukraine

СТРАТЕГІЧНА АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Анотація. Запропоновано визначення поняття стратегічної адаптації підприємства. Доведено необхідність трактування цього процесу як нового стратегічного імперативу.

Ключові слова: бізнес-стратегія, стратегічний менеджмент, стратегічна адаптація, бізнес-процеси, стратегічний імператив.

STRATEGIC ADAPTATION OF ENTERPRISE: PRACTICAL ASPECTS

Summary. Author proposes the definition of strategic adaptation process of an enterprise and proves the necessity of interpretation of this process as a new strategic imperative.

Key words: business strategy, strategic management, strategic adaptation, business processes, strategic imperative.

В умовах інтенсивної конкуренції, глобалізації та постійних технологічних змін, а також пришвидшеного життєвого циклу продукції та послуг, здатність підприємства адаптуватись до такого середовища набуває статусу нового стратегічного імперативу. З цієї точки зору стратегічну адаптацію можна визначити як постійно повторюваний процес стратегічного вирівнювання всіх елементів бізнес-стратегії підприємства у відповідності до контексту зовнішнього бізнес-середовища (адаптовано та доповнено за [1]).

Сьогодні багато підприємств мають чітко сформульовану стратегію. Але насправді для досягнення успіху в її впровадженні та реалізації необхідно особливу увагу приділяти наступним ас-

пектам: ясність і чіткість формулювання стратегії і стратегічних цілей; чітке визначення інструментів досягнення та підтримки лідируючих позицій на цільовому сегменті ринку; орієнтація бізнес-процесів підприємства на реалізацію стратегії; стратегічне вирівнювання всіх значущих елементів бізнесу [2]; керованість бізнес-процесів і їх вимірюваність; розуміння причинно-наслідкових зв'язків у межах всього стратегічного процесу; вимірюваність та інтерпретованість всіх ключових показників бізнесу; визначення та усвідомлення фактично обґрунтованих навичок і компетенцій, доступних бізнесу; інтегрованість бізнес-культури підприємства; орієнтація та фокус на клієнта та його потреби і запити.

Важливим аспектом стратегічної адаптації є постійна оцінка готовності підприємства до впровадження нової або перегляду існуючої стратегії, тому для підприємства є важливим звернути увагу на такі аспекти:

— оцінка ефективності крос-функціональних процесів на підприємстві;

— визначення бар'єрів, які стримують успішну реалізацію бізнес-стратегії;

— своєчасне впровадження керованих змін, які б збільшили ймовірність успішної реалізації стратегії підприємства.

Процеси стратегічної адаптації повинні базуватись на синергії трьох елементів стратегічного планування: моніторинг бізнес-процесів, вимірювання та оцінка ефективності поточної діяльності підприємства, дотримання підзвітності та інформаційної прозорості процесів реалізації бізнес-стратегії.

Крім того, підрозділи розвитку бізнесу, які займаються на підприємстві означеним колом питань, повинні мати загальну та універсальну характерну рису — вони повинні бути добре інтегрованими в структуру менеджменту підприємства та мати інформаційні зв'язки зі всіма структурними підрозділами компанії.

Для успішного функціонування підрозділу розвитку бізнесу в межах компанії, менеджмент повинен розуміти певні особливості роботи такого підрозділу, який повинен мати можливість:

— приймати безпосередню участь у стратегічному процесі на підприємстві;

— отримувати вчасну та достовірну тактичну та аналітичну інформацію про діяльність усіх підрозділів підприємства;

— приймати участь у розробці та реалізації стратегічно значущих проектів у межах підприємства.

Зазначимо, що постійна актуалізація стратегічних цілей і метрик підприємства відповідно до контексту бізнес-середовища, і в свою чергу синхронізація корпоративної культури та організаційної структури управління, які визначають внутрішнє середовище підприємства, з адаптованими стратегічними цілями є передумовою ефективного функціонування підприємства в умовах сьогодення. Лише забезпечення постійного моніторингу бізнес-середовища через призму бізнес-стратегії та стратегічних цілей здатне сьогодні забезпечити лідируюче положення підприємства на ринку. Саме тому можна стверджувати, що стратегічна адаптація підприємства на сьогоднішній день набула статусу нового стратегічного імперативу.

Крім того, для забезпечення стабільності функції стратегічної адаптації на підприємстві доцільно створити підрозділ розвитку бізнесу (компанії), однією з центральних функцій якого було б визначення загроз і можливостей для компанії в середньо- та довгостроковій перспективі та розробці адаптаційних механізмів для іллімінації загроз або трансформації загроз у нові можливості та для забезпечення максимального ефекту від використання визначених можливостей для розвитку бізнесу.

Література

1. *Burgelman, R., & Grove, A.* (2007). Let Chaos Reign, Then Rein in Chaos — Repeatedly: Managing Strategic Dynamics for Corporate Longevity. *Strategic Management Journal*, 965—979.

2. *Ільченко І. Ю.* Основи розробки та впровадження бізнес-стратегії підприємства // Режим доступу: http://vlp.com.ua/node/5737

УДК: 65.01+658.3

Гребешкова Олена Миколаївна,
к.е.н., доцент,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

e-mail: grebeshkova@kneu.edu.ua

Grebeshkova Olena,
PhD, Associate Professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

ЕМПІРИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЛЯЦІЙНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

EMPIRICAL RELATIONAL SPACE DESCRIPTION OF UKRAINIAN BUSINESS

Анотація. Запропоновано визначення реляційного простору підприємства. Наведено хара-

Summary. The definition of enterprise relational space. Characteristics of relational space

ктеристики реляційного простору українського бізнесу на основі результатів опитування вітчизняних підприємств різних бізнес-профілів.
Ключові слова: ресурсний підхід, реляційна концепція, партнерські відносини, стейкхолдери

Ukrainian business on the basis of a survey of domestic enterprises various business.
Key words: Resource-based view, relational concept, partnerships, stakeholders

З позицій традиційної (ортодоксальної) теорії стратегічного управління підприємство з моменту свого створення прагне до досягнення конкурентних переваг, що дозволяють йому бути неповторним і відмінним від інших у ринковому просторі. Російський дослідник Г. Б. Клейнер відзначає [1, с. 9], що ресурси в економічній системі мають бути спрямовані на досягнення не конкурентних переваг (забезпечення перемоги у змаганні за споживчий попит), а партнерських переваг (умов, що забезпечують включення даного суб'єкта у взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами).

У розвиненій економіці однією з основних концепцій підприємства є стейкхолдерська (або теорія зацікавлених сторін), згідно якої дії організації залежать від широкого кола її зацікавлених сторін, при цьому кожен з стейкхолдерів має свої інтереси і певні права на контроль над організацією. Концепція передбачає прийняття рішень, виходячи з необхідності задоволення множинних і часто конфліктуючих вимог цих стейкхолдерів. Зацікавлені сторони (стейкхолдери) поставляють організації необхідні для її діяльності ресурси тому, що її діяльність дозволяє задовольняти їхні запити. При цьому задоволення запитів стейкхолдерів є не що інше, як отримання ними від організації ресурсів (у найширшому сенсі цього поняття). Таким чином, відносини між організацією та її стейкхолдерами вибудовуються навколо ресурсного обміну, оскільки кожна зацікавлена сторона прагне створити власну ресурсну базу, яка найкращим чином сприятиме досягненню її стратегічних цілей [2].

Ураховуючи термінологічну невизначеність, вважаємо за доцільне ввести і уточнити поняття «реляційний простір підприємства», під яким пропонується розуміти простір, утворений мережею двосторонніх відносин між підприємством та іншими господарюючими та / або владними суб'єктами з метою створення «зони безпеки» діяльності внаслідок колективної дії партнерів. Головною ознакою реляційного простору є підвищений (порівняно з іншими сферами і напрямами діяльності) рівень «комфортності» для підприємства внаслідок відсутності в діях прямого зі-

ткнення інтересів між його суб'єктами. В рамках свого реляційного простору підприємство переслідує дві основні мети — реалізацію завдань розвитку і зниження гостроти конкурентної напруги шляхом дотримання принципів партнерської взаємодії. Конкретизація інших цільових установок відбувається для кожного підприємства ситуаційно [3].

Аналізуючи результати проведеного нами опитування представників українських підприємств та організацій за різними видами діяльності (енергетика, машинобудування та металургія, хімічна промисловість та фармацевтика, будівництво, харчова промисловість, страхування та банківські послуги, торгівля та комунікації, туристичні послуги), можемо зробити кілька висновків щодо характеристики реляційного простору українського бізнесу.

Практично незалежно від сфери діяльності переважна більшість досліджених підприємств визнає найвпливовішими стейкхолдерами своїх власників і клієнтів (1 місце з загальному рейтингу стейкхолдерів), топ-менеджерів (2 місце), керівників середньої ланки управління (3 місце), працівників підприємства (4 місце) та його постачальників (5 місце). Серед зазначених груп зацікавлених сторін тільки клієнти та постачальники відносяться до «зовнішніх» стекхолдерів. Отже, можна робити висновок про переважну зорієнтованість вітчизняного бізнесу на задоволення запитів «внутрішніх» стейкхолдерів.

При оформленні партнерських відносин зі своїми стейкхолдерами українські підприємства прагнуть до їх формалізації; неформальні зв'язки підтримуються переважно з конкурентами, урядовими структурами (міністерствами, комітетами, агентствами тощо), ЗМІ, місцевими громадами та іншими соціально активними групами (захисниками довкілля, асоціаціями споживачів, захисниками пам'яток архітектури тощо).

У партнерських відносинах найбільшою довірою з боку підприємств користуються групи «внутрішніх» стейкхолдерів (власники та керівники підприємств усіх рівнів), про що заявили понад 50 % опитаних. З недовірою український бізнес ставиться до партнерських відносин з контролюючими та регулюючими органами (податкова, пожежна, санепідемстанції тощо), органами місцевої влади та урядовими структурами, а також ЗМІ.

Характеризуючи вплив різних груп стейкхолдерів у процесі взаємодії, респонденти відзначають, що власники, клієнти, інвестори, органи місцевої влади та урядові структури переважно диктують підприємству свої умови. На рівноправних засадах найчастіше вибудовуються відносини з постачальниками (про що

заявили 50 % опитаних), кредиторами (44 %), іншими бізнес-партнерами (38 %) та професійними об'єднаннями (41 %), а також з місцевими громадами (47 %).

Протягом останніх двох років у сфері управління взаємовідносинами підприємствами найчастіше реалізуються такі заходи: підвищення інформаційної відкритості (створення офіційного сайту, присутність у соціальних мережах, публікації у ЗМІ тощо); проведення та участь у виставках, конференціях, бізнес-форумах тощо; підвищення відкритості у відносинах підприємства з персоналом, про що заявили понад 50 % респондентів. Логічне припустити, що визначальним принципом партнерської взаємодії українських підприємств є інформаційна відкритість (прозорість) відносин. Але ж в ході опитування виявилося, що принципу інформаційної відкритості у відносинах з партнерами дотримуються тільки 16 % досліджених підприємств; 56 % респондентів віддають перевагу принципу взаємної вигідності, 53 % — принципу довіри, 47 % — принципу гнучкості відносин.

Переважна більшість респондентів (понад 90 %) покладають відповідальність за управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами безпосередньо на керівника організації. Майже третина опитаних (28 %) стверджують, що в їх організаціях відносинами з різними групами стейкхолдерів управляють окремі працівники на основі особистих зв'язків. І тільки 16 % респондентів назвали центрами відповідальності за партнерські зв'язки спеціалізовані підрозділи (зокрема, департаменти розвитку партнерських відносин). На цій підставі можемо констатувати, що на сучасному етапі в українському бізнес-середовищі відсутнє чітке усвідомлення цінності партнерських відносин як потенціалу зміцнення конкурентоспроможності економічної організації.

У цьому контексті цікавими виявилися дані про те, які результати партнерських відносин із стейкхолдерами є найважливішими для підприємств, до яких віднесено: зростання прибутковості (про що зазначили 69 % опитаних), збільшення продажів (відповідно 63 %), формування позитивної ділової репутації (59 %), скорочення витрат (50 %).

Виявлено, що досягнення зазначених результатів партнерських відносин відбувається переважно завдяки впливу окремих груп стейкхолдерів. Зокрема, на думку 63 % респондентів найпозитивніший вплив на скорочення витрат здійснює топменеджмент. Ця ж саме група стейкхолдерів є визначальною у зростанні прибутковості підприємства, у чому переконані 84 % опитаних. На переконання 78 % респондентів позитивна ділова

репутація підприємства формується під впливом партнерських відносин з клієнтами та залежить від топ-менеджменту (про що зазначають 75 % респондентів). Ще вагомішою визнається роль клієнтів у набутті певної ринкової позиції, про що зазначають 81 % опитаних.

Щодо перспектив свідомого (керованого) розвитку взаємодії з різними групами стейкхолдерів протягом наступних 2—3 років, маємо зазначити, що увага представників досліджуваних підприємств буде зосереджена на активізації партнерських відносин, у першу чергу, з такими групами зацікавлених сторін як власники та клієнти (про що зазначили 78 % опитаних), топ-менеджери (75 %), керівники середньої ланки та працівники (66 %). Отже, у короткостроковій перспективі очікувати значних зрушень у формуванні та здійсненні проривних стратегій управління партнерськими відносинами в контексті підвищення конкурентоспроможності українського бізнесу не приходиться.

Література

1. *Клейнер Г. Б.* Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. — 2011. — № 3. — Т. 9. — С. 3—28.
2. *Петров М. А.* Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник СПбГУ. Серия 8. — 2004. — № 16. — Вып. 2. — С. 51—68.
3. *Гребешкова О. М.* Базові положення стратегічного управління підприємством в його реляційному просторі / О. М. Гребешкова // Вісник Хмельницького національного

УДК: 339.138 e-mail: grigorievaproba@gmail.com

Григор'єва Людмила Володимирівна,
к.е.н., доцент,
Хмельницький національний університет, Україна

Hryhorieva Liudmyla,
Ph.D in Economics,
Associate Professor,
Khmelnitsky National University, Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ В ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Анотація. Проаналізовано важливість наявності веб-сайту підприємства як необхідної

FEATURE OF COMPETITION IN INTERNET MARKETING

Summary. Analyzed the importance of availability of website as a necessary condition for the

умови успішного просування продукції на ринку. Враховуючи особливості сучасної маркетингової діяльності електронної комерції зокрема, здійснено групування особливостей конкуренції в Інтернет-маркетингу.
Ключові слова: електронна комерція, Інтернет-маркетинг, конкуренція

successful promotion of their products in the market. Considering the features of modern marketing, ecommerce in particular, are classified feature of competition in internet marketing.
Key words: ecommerce, internet marketing, competition

Інформація є основною умовою успіху в електронній комерції. Для сучасної людини присутність підприємства у глобальній інформаційній мережі є ознакою реальності. Пропозиція з віртуальної перетворюється у реальну, коли покупець може отримати інформацію про саму компанію, ціну, порівняти характеристики обраного товару з подібними. Важливими є можливість зважити всі «за/проти» та економія часу на пошук оптимального співвідношення «ціна/якість». Сучасний покупець прекрасно розуміє, що у процесі ціноутворення у вартість товару зі звичайного фізичного магазину входить: собівартість, закладений відсоток на прибуток, витрати на оренду приміщення, послуги численного персоналу, податок на додану вартість тощо. Звідси і відповідна ціна, яка, зазвичай, перевищує вартість аналогічного товару з Інтернет-магазину. Тому покупцям постійно доводиться подумки зважувати в голові обидва варіанти місця покупки бажаного продукту. І, як показує практика, все частіше шальки терезів тяжіють у бік Інтернет-магазину. Інтернет є відкритим середовищем, тому процес конкуренції не може бути обмежений ні у часі, ні у кількості продавців. Спробуймо згрупувати особливості конкуренції в Інтернет-маркетингу, спираючись на останні тенденції його розвитку.

По-перше, комерційний успіх забезпечують використання pull-моделі. Істотною є не технічна складова pull-технології, а саме маркетингова [1]. При цьому основні зусилля спрямовані на таке залучення клієнтів, коли вони самі знаходять інформацію про підприємство, самі переходять на сайт і заохочуються до підписки на контент. Тепер для сайту куди важливіше мати постійну клієнтську базу, яка б стежила за оновленнями вітрини, ділилася інформацією і рекомендувала «Улюблений Інтернет-магазин» всім своїм друзям і родичам. Відбувається якась корекція свідомості сучасної людини, він «еволюціонує» зі звичайного користувача мережі, споживаючого тільки інформацію без здійснення подальшої транзакції, у, спершу, обережного, а потім і зовсім активного онлайн-покупця товарів.

По-друге, успішність просування визначається не тільки бюджетом. Інтернет дає можливість широко застосовувати соціальні комунікації. Це дозволяє невеликим компаніям з мінімальним стартовим капіталом утримувати та розширювати клієнтську базу. Найяскравішим прикладом є просування у соціальних мережах і на форумах. В Інтернет реальності актуальність, гнучкість і своєчасність інформації вагоміші за власне рекламний бюджет, оскільки дають можливість швидко реагувати на ситуацію.

По-третє, низька вартість Інтернет-каналу продажів дає змогу зменшувати ціну. Це відбувається за рахунок автоматизації та оптимізації процесу реалізації, можлива відсутність торгових площ і найманих працівників. Сайт може одночасно працювати з десятками покупців, жодний продавець у магазині не здатен забезпечити таку результативність обслуговування. Чим краще працює система електронного продажу, тим зручніше для покупців сайт, тим більше він витримує навантаження. Логістичну функцію можна передати транспортній компанії з розгалуженою регіональною мережею, що дозволить охопити нові оффлайн недосяжні ринки.

По-четверте, конкуренція відбувається не тільки всередині країни, а й із закордонними сайтами. У 2013 році на «eBay», «Amazon», «TaoBao» та інших торгових точках купували понад чверть вітчизняних Інтернет-користувачів. Учасники ринку вважають, що популярність закордонних ресурсів зростатиме, що спричинить до жорсткішої конкуренції на українському ринку [2].

По-п’яте, низька імовірність монополізації ринку електронної комерції. Зважаючи на те, що всі діючі гравці в Інтернет-маркетингу знаходяться в одному місці, тобто в Інтернет, монополізації не буде і бути не може. Новому гравцю легко вийти на ринок, маючи надійного постачальника та прийнятний рівень ціни. Завоювання чужих клієнтів спрощується до одного кліка, що дозволяє збільшувати оберти без збільшення ресурсів. Здійснювати конкурентну розвідку дозволяють виявлення, моніторинг та аналіз конкурентів. Можна використовувати як платні, так і безкоштовні спеціальні інструменти вивчення конкурентів, аналізуючи інформацію по зворотному пошуку. Паралельно зі збільшенням кількості Інтернет користувачів росте і кількість веб-ресурсів, що пропонують ті чи ті товари та послуги.

Література

1. Whatis.com // Pull marketing. — Режим доступу: http://whatis.techtarget.com/definition/pull-marketing.

2. *Перекосова Д.* Конкуренция отечественных и зарубежных интернет-магазинов возрастает. [Електронний ресурс] / Дарья Перекосова // Голос Столицы. — 2014. 17 января. — Режим доступу: http://newsradio.com.ua/rus /2014 _01 _17/Konkurencija-otechestvennih-i-zarubezhnih-internet-magazinov-vozrastaet/.

УДК 338.23

Гусєва І. Ю.,
к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

e-mail: guseva_irunya@mail.ru

Guseva Iryna,
PhD, Senior Lecturer of the economy of enterprises department of the SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Ukraine

РИНКОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ РЕСУРСИ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Обґрунтовано необхідність використання інтелектуальних ресурсів підприємства, які створюються та функціонують у зовнішньому середовищі, з метою реалізації стратегічних намірів, формування стійких конкурентних переваг та потенційних можливостей розвитку сучасних підприємств.

Ключові слова: інтелектуальні ресурси, зовнішнє середовище, конкурентні переваги, стратегія розвитку, ринкова вартість підприємства.

MARKET INTELLECTUAL RESOURCES AS A COMPONENT OF DEVELOPMENT OF MODERN ENTERPRISES

Summary: Substantiated necessity of using intellectual resources of the enterprise, that are created and function in the external environment, in order to implement the strategic intentions, formation of sustainable competitive advantages and potential possibilities of development of modern enterprises.

Key words: intellectual resources, external environment, competitive advantage, strategy development, market value of the enterprise.

Сучасні умови конкурентної економіки вимагають від більшості підприємств якісно нових рішень щодо ефективного розвитку у довгостроковій перспективі. Посилення кризових явищ в економіці України вимагає вдосконалення процесів менеджменту, зумовлює пошук нових інноваційних підходів до управління з метою формування потенційних можливостей розвитку та збільшення результативності функціонування підприємств.

Пріоритетною складовою менеджменту сьогодні стає ефективне управління інтелектуальними ресурсами, а саме їх багатовекторний вплив на процеси створення ринкових переваг, реалізації стратегічних намірів і збільшення ринкової вартості суб'єктів господарювання з використанням інтелектуальних ресурсів. В умовах динамічних змін зовнішнього середовища вітчизняних підприємств, потребують розв'язання проблемні питання, які пов'язані з управлінням інтелектуальними ресурсами підприємства в ринковому середовищі, з розробкою інноваційних концепцій їх розвитку та оцінювання ефективності.

Актуальність вирішення проблемних аспектів управління та використання інтелектуальних ресурсів зумовлюється важливістю забезпечення стійких конкурентних переваг та адаптації до динамічних змін зовнішнього середовища. Також безперечним є багатовекторний і вагомий вплив інтелектуальних ресурсів на результативність діяльності підприємств, формування ринкових переваг, реалізації стратегічних намірів і збільшення ринкової вартості суб'єктів господарювання. Дослідженню методичного інструментарію управління інтелектуальними ресурсами присвячено ряд робіт П. Друкера, Т. Давенпорта, Л. Прусака, Б. Лев, А. Гапоненко, О. Б. Бутнік-Сіверського, О. Кендюхова, Р. Швайса, І. Р. Рейлі, І. М. Рєпіної, А.Н. Козирєва, Г. О. Швиданенко та ін. [1—8]. Разом з тим, доводиться констатувати відчутний брак системних досліджень ряду питань щодо забезпечення комплексного ефективного управління тією частиною інтелектуальних ресурсів, які формуються та функціонують в умовах ринку.

Тому в роботах учених значну увагу приділено вирішенню проблемних питань комплексного управління сукупністю інтелектуальних ресурсів у зовнішньому середовищі, обґрунтування методичних і прикладних засад щодо ефективного їх використання. Встановлено, що «інтелектуальні ресурси», є багатогранним комплексним поняттям, що характеризує здатність продуктів інтелектуальної діяльності формувати та розширювати потенційні можливості підприємства за рахунок їх унікальності та забезпечувати стійкі конкурентні переваги у довгостроковій перспективі.

Узагальнення наукових підходів учених щодо класифікації інтелектуальних ресурсів і джерел їх формування дозволило зробити висновок про доцільність виокремлення ринкової частини інтелектуальних ресурсів, тобто виділити та згрупувати ті інтелектуальні ресурси, які створюються та ефективно функціонують тільки в умовах ринку, з метою створення кумулятивного

ефекту від їх використання. Ринкові інтелектуальні ресурси підприємства розглядаються як еквівалент ринкового інтелектуального капіталу, що дає можливість розкрити економічний зміст цих категорій.

Ринковий інтелектуальний капітал (РІК) — це економічна категорія, яка характеризує здатність сукупності окремих складових інтелектуальних ресурсів, які створюються і функціонують в умовах ринку, забезпечувати стійкі конкурентні переваги та збільшувати ринкову вартість суб'єктів господарювання. Це такі елементи інтелектуальних ресурсів, як ділова репутація (гудвіл), торговельна марка (бренд), компетенції та інформаційне забезпечення, клієнтський капітал.

Слід зауважити, що під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища компаній, ефективність використання ринкових інтелектуальних ресурсів визначається у порівнянні із аналогічними ресурсами в умовах ринку, які в процесі свого залучення до виробничої діяльності суб'єктів господарювання створюють додану вартість та забезпечують прибутковість.

Сучасні ринкові тенденції потребують обґрунтованості, цілеспрямованості та узгодженості управлінських рішень, формування конкурентоспроможної стратегії розвитку, поглиблення маркетингових досліджень, використання аналітичних підходів до оцінювання діяльності підприємства тощо. Таким чином необхідним є використання сучасних інструментів конкурентної боротьби, а саме інтелектуальних ресурсів зовнішнього середовища, поєднаних у системі ефективного управління РІК з метою зміцнення ринкових позицій, збільшення частки ринку, заохочення споживачів, максимізації прибутку та вартості підприємства в цілому.

Література

1. *Бутнік-Сіверський О. Б.* Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтелектуальний капітал. — 2002. — № 1. — С. 16—27.
2. *Йоран Руус, Стивен Пайк, Лиза Фернстрем,* «Интеллектуальный капитал. Практика управления». — М.: Высшая школа менеджмента, 2010 — 448 с.
3. *Рєпіна І. М.* Ідентифікація та класифікація активів підприємства // Стратегія розвитку України. Наук. журнал. — № 1. — 2009. — 386 с.
4. *Чухно А.* Интеллектуальный капитал: сущность, формы и закономерности развития // Экономика Украины. — 2002. — № 11. — С. 48—55.
5. *Швиданенко Г. О., Шевчук Н. В.* Управління капіталом підприємства: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2007. — 440 с.

6. *Stewart T. A.* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997. — P. 67.
7. *Edvinsson L. and Malone, M. S.* Intellectual Capital: Realizing your Company's Tme Value by Finding Its Hidden Brainpower. — N.Y.: Harper Business, 1997.
8. *Kreps, D. M.,Wilson, R.,* 1982. Reputation and imperfect information. Journal of Economic Theory 27. — P. 253—279.

УДК: 338.43

Email: davydovaekaterina555@rambler.ru

Давидова К. В.,
аспірантка кафедри корпоративних фінансів та контролінгу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

Davydova Katerina,
Postgraduate student at department of corporate finance and controlling the SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЦУКРОВИХ ЗАВОДІВ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

Анотація. Визначено концептуальні засади функціонування цукрових заводів і досліджено перспективи розвитку.
Ключові слова: бурякоцукровий комплекс України, внутрішній і зовнішній ринки цукру, контроль якості цукру, заходи з енергозбереження

FEATURES OF FUNCTIONING OF SUGAR PLANTS OF UKRAINE AND PROSPECT TO THEIR DEVELOPMENT

Summary. Conceptual functioning principles of sugar-plants are certain and the prospects of it development are investigational.
Keywords: a sugar-beet complex of Ukraine, internal and external markets of sugar, control of quality of sugar, energy-savings events.

У процесі реформування системи економічних відносин протягом останніх років кризові явища в Україні охопили увесь господарський комплекс держави, більшість галузей залишаються високовитратними та низькоефективними, зокрема і бурякоцукровий комплекс АПК, від якого значною мірою залежить продовольча та енергетична безпека держави. Тому концепція її подальшого розвитку повинна ґрунтуватися на необхідності прискореної адаптації вітчизняного цукробурякового виробництва до умов світового ринку.

Разом з тим, постає необхідність розробки комплексу заходів щодо підвищення ефективності функціонування ринку цукру,

пошуку шляхів відродження цукрових заводів і розширення їхніх сировинних зон, диверсифікації виробничої діяльності з метою задіяння переробних підприємств, а також упровадження нових технологій асортименту продукції.

Проблеми ефективного функціонування та перспективи розвитку вітчизняного ринку цукру висвітлені у наукових працях О. С. Зайця, О. М. Шпичака, П. Т. Саблука, В. І. Бойка, М. Ю. Коденської, С. А. Стасіневич, Є. В. Імаса, О. М. Варченко, П. Г. Борисюка, В. Д. Слюсаря, Т. Мостенської, К. Д.Скорика, О. М. Василенко, Б. В. Сінєльнікова, М. М. Ярчук та ін.

Станом на сьогодні із 192 цукрових заводів за 23 роки незалежності України залишилося 92, із них у 2013 році були задіяні лише 38. Це призвело до зменшення кількості робочих місць, збільшення відстаней перевезень цукросировини, зменшення посівних площ цукрових буряків, порушення сівозміни в сільському господарстві та створення соціальної напруги в регіонах.

Через незбалансоване виробництво цукру і обсяги його споживання на внутрішньому ринку, відсутність зовнішніх ринків збуту, значний надлишок цукру, який негативно впливав на цінову ситуацію на внутрішньому ринку, реалізацію за ціною нижче витрат на його виробництво призвело у період 2011/2012 та 2012/2013 маркетингових років до того, що збитки виробників цукру за попередні два роки склали понад 3 млрд грн.

Цінова ситуація на внутрішньому ринку цукру у поточному році характеризується зростанням оптово-відпускних цін у порівнянні з минулим роком. На початок виробничого сезону (станом на 1 вересня 2013 року) оптово-відпускні ціни на цукор білий у його виробників коливалися на рівні 5620 грн за одну тонну. Починаючи з листопада 2013 року на внутрішньому ринку спостерігалося зростання оптово-відпускних цін на цукор у його виробників, які у березні поточного року досягли середнього рівня витрат на його виробництво. Середні витрати на виробництво однієї тонни цукру у 2013 році (при середній ціні на цукрові буряки 475 грн за одну тонну) становлять 6773 грн за одну тонну з урахуванням ПДВ. Незважаючи на зростання валютного курсу, ситуація на внутрішньому ринку цукру залишається стабільною, попит і пропозиція збалансовані, оптово-відпускні ціни у його виробників коливаються в межах 7600—7800 грн за одну тонну, це передбачено діючим законодавством.

Крім того, сьогодні однією з нагальних проблем є незахищеність внутрішнього ринку від імпорту цукрозамінників та інтен-

сивних підсолоджувачів, які в останні роки набули широкого використання у харчовій, фармацевтичній та інших галузях народного господарства. Відновлення експорту українського бурякового цукру, підвищення його конкурентоспроможності та активізації просування на продовольчі ринки зарубіжних країн є однією з відправних позицій розвитку галузі. Експорт цукру з України за вересень-серпень 2012/2013 маркетингового року становить 133 665 т, у тому числі: Казахстан — 27 088 т, Киргизія — 24 625 т, Грузія — 25 216 т та інші. Імпорт цукру-білого та цукру-сирцю з тростини в Україну за минулий маркетинговий рік становить 1446 т, у тому числі: цукор білий — 1181 т. Динамічний розвиток галузі можливий лише при розширенні внутрішнього ринку через збільшення номенклатури виробництва, у т. ч., виробництво біоетанолу.

Поєднання виробництва цукру та біоетанолу в умовах цукрового заводу із напівпродуктів переробки цукрових буряків сприятиме вирішенню продовольчої та енергетичної проблем, збільшенню прибутковості підприємств. Найекономічніше прийнятним є виробництво біоетанолу із дифузійного соку та зеленої патоки за скороченого циклу цукрового виробництва.

У сучасних умовах одним із головних завдань галузі є забезпечення продукції якісними та конкурентоспроможними параметрами з метою досягнення фінансового успіху підприємства. Вирішення цього завдання неможливе без забезпечення стабільного підвищення якості білого цукру. Під технологічним забезпеченням якості цукру розуміють урахування і використання впливу різних факторів, починаючи від кількісного та якісного складу нецукрів цукрових буряків і завершуючи процесом кристалізації цукрози при уварюванні утфелів.

Проблеми, що супроводжують розвиток АПК і в тому числі і цукрову галузь, можна визначити таким чином: у 5—14 разів виросли ціни на промислову продукцію, закупівля сільськогосподарської техніки та устаткування скоротилася у 6—10 разів, засобів підтримки родючості ґрунтів — у 30 разів, паливно-мастильних матеріалів — у 1,8 разу.

При вирішенні проблеми енергозбереження в цукровій промисловості головним завданням насамперед є зменшення питомих витрат тепла у вигляді пари на технологічні потреби, для виробництва якої у ТЕЦ або промислових котельних цукрових заводів витрачається більше 80—85 % від загальної кількості палива. Тому для цукрових заводів України стратегічний напрямок

економії ПЕР — зменшення споживання пари (теплової енергії) протягом технологічного процесу. Основними заходами з енергозбереження, які впроваджені на найбільш енергоефективних цукрових заводах України є:

— удосконалення теплової схеми, конденсатного господарства, реконструкція конденсаторів вакуум-апаратів і випарної установки;

— забезпечення високого рівня використання вторинних енергоресурсів з метою зменшення величин паровідборів з випарної установки.

Енергетична та екологічна безпека суспільства, сталий розвиток економіки стали одними з пріоритетних питань XXI сторіччя. За останні роки ці питання безпосередньо пов'язані з охороною навколишнього середовища, глобальною зміною клімату, енергоефективністю та енергобезпекою.

Тому серед пріоритетних напрямків екологічної політики в галузі визначено завдання, з метою втілення перспектив розвитку, пов'язаних з екологізацією виробництва, збалансованого використання і відтворення природних ресурсів, а також зменшенню ресурсо-, і енергоємності виробництва буряка та цукру.

Стратегічне прогнозування дає підставу зробити висновок про те, що подальший розвиток екологічних процесів призведе до підвищення ефективності бурякоцукрового виробництва (досконалі технології, зниження енергоємності та витрат на технічну переробку сировини).

Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств цукрової промисловості можливе та необхідне. Існуюча сировинна база, кількість цукрових заводів, їх територіальне розміщення та виробничі потужності при належному стимулюванні технічного розвитку, збільшенні потужності заводів й забезпеченні ринку реалізації цукру, можуть сприяти відродженню цукробурякової галузі АПК України.

Література

1. *Сінєльніков Б. В.* Лідерство цукробурякового виробництва в умовах подальшого розвитку глобалізаційних процесів // Матеріали міжнародної науково-технічної конференції цукровиків України. — К., 2014. — С. 203—206.

2. Бондар *В. С., Андрющенко С. Ю.* Тенденції цін світового ринку цукру і їх вплив на внутрішній ринок України // Цукрові буряки. — № 2(74). — 2010.

УДК 338.43: 316

Долгова Людмила Іванівна,
к.е.н., доцент
кафедри економіки
підприємств ДВНЗ «КНЕУ
імені Вадима Гетьмана»
Україна,
e-mail: l.dolgova@meta.ua

Dolgova Lyudmila,
Master of Economic Science
Associate Professor of Economic
enterprises SHEE «MBK im.
V. Getman, Ukraine

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проведено теоретичний аналіз визначення соціального капіталу. Розглянуто проблему діагностики соціального капіталу підприємства.
Ключові слова: соціальний капітал, підприємство.

THE ENTERPRISE SOCIAL CAPITAL

Summary. The theoretical analysis of the social capital was carried out. He diagnostic problem of the enterprise social capital was considered.
Key words:: social capital, enterprise.

Для розкриття сутності економічної категорії соціального капіталу підприємства доцільним є аналіз основних сфер його існування. Особливу увагу необхідно приділити розгляду питань виміру соціального капіталу та доходу, який він може приносити підприємству.

Відтворення соціального капіталу передбачає постійну роботу зі встановлення соціальних зв'язків. Ця робота передбачає витрати часу, коштів і, як наслідок, економічного капіталу. Точно так, як фізичний капітал створюється змінами в матеріалах, з яких виготовляють знаряддя виробництва, удосконалюючи тим самим процес виробництва, людський капітал створюють шляхом внутрішньої трансформації самих особистостей, можливо під зовнішнім впливом. Це, своєю чергою, дає змогу їм отримувати більший дохід для себе та (або) для підприємства. Виникнення соціального капіталу підприємства пов'язано зі змінами в соціальних відносинах підприємства як усередині, так і зовні та покращує його функціонування.

Якщо фізичний капітал є повністю відчутним (помітним), оскільки є втілений у наявні матеріальні форми, то людський капітал є менш відчутним.

Він проявляється у нагромаджених здоров'ї, енергії, знаннях, навичках, здібностях, мотиваціях. Що ж до соціального капіталу, то він є ще менш відчутним, оскільки існує в соціальних відносинах та зв'язках. Так само, як фізичний і людський капітали, соціальний капітал полегшує і покращує виробничу діяльність під-

приємства. Значення категорії соціального капіталу, насамперед, полягає в тому, що вона ідентифікує визначені напрямки соціального середовища підприємства відповідно до їх функцій. А функція, що визначається поняттям соціальний капітал, є цінністю напрямків соціального середовища для підприємства як ресурси, які воно може використовувати для досягнення своїх завдань та мети.

Як фізичний і людський, так і соціальний капітал не має чіткого виз-начення, але має специфічні властивості. Такими властивостями соціального капіталу підприємства, порівняно з іншими складовими елементами соціальних чинників, є:

- мережна структура соціального капіталу, яка визначає доступ підприємства до ресурсів, інформації тощо через відповідні канали;
- у сучасних умовах соціальний капітал розмиває чіткі межі підприємства, вони стають не фізичними, а такими, що базуються на соціальних відносинах і зв'язках;
- соціальний капітал є продуктивним, сприяє досягненню мети, досягнення якої за його відсутності неможливе;
- на діяльність підприємства позитивний вплив здійснює тільки той соціальний капітал, який сприяє створенню додаткової вартості та за умови, що споживач готовий сплачувати цю додаткову вартість.

Розглянемо основні напрямки соціальних відносин і зв'язків, у яких існує соціальний капітал підприємства. Будь-які представники соціального середовища підприємства, які є зацікавленими в діяльності підприємства, — це стейкхолдери. Стейкхолдерами є постачальники, споживачі, трудові ресурси, інвестори, акціонери, держава, суспільство.

Усі напрямки, сфери існування соціального капіталу мають бути вив-чені комплексно, із врахуванням, по-перше, соціальних зв'язків між різними групами стейкхолдерів, по-друге, визначальних економічних і соціальних чинників поведінки стейкхолдерів; по-третє, потенційних можливостей поведінки стейкхолдерів у сфері інтересів підприємства. Для вимірювання соціального капіталу підприємства необхідно враховувати силу соціальних зв'язків, а також якісне різноманіття, що включено до цих мережних взаємодій підприємства і стейкхолдерів.

Необхідність бути якомога ближче до кінцевого споживача підштов-хує підприємства до побудови тісних взаємозв'язків із споживачами і не тільки. Тож стали змінюватися не тільки границі підприємства, а й його зовнішнє середовище. Характерними

в цьому плані стали зміни поняття маркетингу, зв'язків із суспільством, управління ресурсами підприємства. Всі вони стали розглядатися через модель соціальної відповідальності підприємства. Такий зсув основних орієнтацій результатів діяльності підприємства спостерігається і в основних міжнародних стандартах, де якість — це, насамперед, задоволеність стейкхолдерів. Дедалі більшу провідну роль приписують якості ділових відносин, які не зводяться до якості самого товару або якості процесів ланцюга створення цінності. На перший план виходять такі характеристики якості, як довіра різних стейкхолдерів до діяльності підприємства, інтенсивність їх взаємодії та можливість мобілізації різних форм капіталу.

Соціальний капітал, що існує в соціальних відносинах і зв'язках з постачальниками і споживачами, потребує особливої уваги з боку підприємства, оскільки на них суспільство автоматично поширює вимоги розділяти соціальні функції. Окрім того, не тільки безпосередніми, проміжними постачальниками або споживачами, але й на всьому ланцюгу постачання чи споживання. Головною метою є донести до суспільства інформацію, що підприємство має намір дотримуватися принципів соціальної відповідальності. Зокрема, для свого ефективного функціонування підприємство має постійно відгукуватися на проблеми та питання, які виникають у соціальному середовищі, щоб зробити його більш сприятливим для підприємства.

Витрати на формування моделі соціальної відповідальності обґрунтовані кращим ставленням суспільства до підприємства і, як наслідок, підвищенням лояльності споживачів до продукції, яку виробляє підприємство, та створенням довгострокової перспективи зростання прибутків. Що стосується споживачів, то підприємства мають вірно інформувати їх про якість, безпечність і можливість зміни продукції, яку виробляють. Інакше підприємство не матиме потенційної можливості використовувати соціальний капітал.

Можна погодитись з дослідником природи соціального капіталу Френсісом Фукуямою, який вважає, що «соціальний капітал — це затверджені неформальні норми, які сприяють співробітництву двох або більше особистостей». Норми, що є складовими соціального капіталу, повинні приводити до взаємодії та співробітництва в середовищі підприємства. Необхідно зазначити, що існують як негативна, так і позитивна форми використання соціального капіталу підприємства. Так, підприємства можуть досягати суспільно негативних цілей шляхом використання соціаль-

ного капіталу. Але наявність таких позитивних і негативних форм не дискваліфікує соціальний капітал як форму капіталу. Фізичний капітал може також уподібнитись до зброї нападу, а людський капітал може бути для того, щоб винайти нові методи катування людей.

Ф. Фукуяма розглядає соціальний капітал через призму концепції, що відома під назвою «радіус довіри». Суть її в тому, що всі зацікавлені в кінцевому результаті діяльності підприємства групи, з якими пов'язаний соціальний капітал, можна розглянути відповідно до певного «радіуса довіри».

Тоді сучасне підприємство можна представити як сукупність концентричних кіл певного радіуса довіри, що накладаються один на одного.

Сутність управління соціальним капіталом підприємства передбачає теоретичне обґрунтування та емпіричне дослідження зв'язків між суспільством і бізнесом, а також зовнішніх і внутрішніх перешкод на шляху сприйняття програм соціальної відповідальності бізнесу. Тож першопричиною побудови ефективної системи соціальної відповідальності має бути трансактний аналіз, тобто вивчення здатності підприємства до реальних соціальних заходів і результативності їх наслідків, а не просто філософськоетичні заклики до відповідальності у певних сферах діяльності підприємства.

Широкі можливості для розвитку соціального капіталу пов'язані із розвитком сучасних засобів зв'язку, насамперед — інтернету. Використання нових засобів комунікації принципово знижує витрати на передачу інформації, спрощує і прискорює процес створення географічно розподілених соціальних груп.

УДК 658.821(15)

e-mail: iermolenkoievgenia@gmail.com

Єрмоленко Є. О.,
зав. лабораторії ДП
«Конструкторське бюро
«Південне», Україна

ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВИРОБНИЦТВА КОСМІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА РАКЕТНО-КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Анотація. Світовий ринок космічної продукції стає усе при-

Ermolenko Eugenia,
Head of laboratory, Yuzhnoye
State Design Office, Ukraine

INFLUENCE OF SPACE PRODUCTS MANUFACTURING PECULIARITIES ON COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE OF THE UKRAINIAN ROCKET-SPACE INDUSTRY

Annotation. The World space product market becomes more

вабливішим для високотехнологічних країн. Конкурентоспроможність підприємств ракетно-космічної галузі України пов'язана з можливостями та шляхами реалізації виробничого потенціалу з визначенням особливостей виробництва космічної продукції.
Ключові слова: космічна продукція, конкурентоспроможність, особливості виробництва, потенціал підприємства.
and more attractive for high-technology countries. Competitiveness of the Ukrainian rocket-space industry enterprises is connected with possibilities and ways of production potential realization along with identification of peculiarities of space products manufacturing.
Key words: space product, competitiveness, manufacturing peculiarities, enterprise potential.

Основними учасниками світового ринку космічної продукції є національні космічні галузі (КГ) високотехнологічних країн світу. Критерієм відбору національних КГ для досліджень з їх функціонування на світовому ринку космічних товарів є індекс конкурентоспроможності. Міжнародною Консалтинговою компанією FUTRON були проведені дослідження з метою визначення загального індексу конкурентоспроможності національних КГ держав, функціонуючих на світовому ринку космічних товарів, станом на 01.01.2012 р. Тринадцять космічних агентств світу мають рейтинг (індекс) конкурентоспроможності. Ракетно-космічна галузь (РЕГ) України у загальному рейтингу конкурентоспроможності займає 13 місце, що дає їй право бути самостійним та активним учасником міжнародних ринків (світовий, регіональний, локальний, ринок перспективних технологій) космічних товарів і послуг [1].

Як бачимо, ракетно-космічна галузь України входить до числа об'єктивно визнаних космічних держав світу, володіє потужним науково-технічним, технологічним, виробничим потенціалами. Міжнародний ринок космічних галузей провідних країн світу США, Росії, Франції, Німеччини, Канади та Японії стає усе привабливішим. Так, у 2012 році їх прибуток склав 100,0 млрд $ США [2, с. 24—25].

Конкурентоспроможність РКГ України пов'язує перспективи розвитку виробництва космічної продукції з тенденціями розробки та використання принципово нових прогресивних технологій, спрямованих на створення та впровадження перспективних засобів виведення космічних апаратів, бортових приладів і елементів на космічний простір. Основним завданням із забезпечення випереджаючого розвитку унікальних космічних технологій, продукції, що визначають конкурентоспроможність вітчизняної РКГ, є

дослідження можливостей і шляхів реалізації виробничого потенціалу, визначення особливостей виробництва [3, с. 20—26].

Особливістю завдань, які необхідно вирішувати в умовах використання космічних систем, є високі вимоги щодо її надійності, безпечності та довго строковості, що визначає складність і багатодетальність виробів, їх наукоємність і високотехнологічність. Усі ці фактори підвищують трудомісткість, собівартість, збільшують терміни розробки та виробництва техніки, чим обумовлюють високі ціни на космічну продукцію та послуги.

Особливо виступає домінуюча тенденція постійного зростання цін на нові матеріали, комплектуючі, що пов'язано з підвищенням вимог замовників, ускладненням конструкцій, мінімізацією деталей, вузлів, підсистем і у цілому підвищенням якості космічних комплексів: космічних апаратів, ракетоносіїв, двигунів.

При розгляді сутності підвищення конкурентоспроможності космічної продукції на світовому ринку необхідно враховувати особливості внутрішньовиробничих чинників, а саме:

- виробничі технології мають номенклатуру в сотні методів і способів виробництва, реалізуються за допомогою гами прецизійного високовиробничого технологічного обладнання і оснащення, у тому числі стендово-випробувальної бази, яка постійно потребує технологічних інновацій;
- космічні системи — це складні багатодетальні вироби, для виготовлення яких використовується сотні агрегатів, а кількість кріпильних елементів може досягати мільйонів, то в логістичних операціях задіяні сотні підприємств, міжнародних корпорацій, що ускладнює виконання сучасних поставок;
- тривалість циклу освоєння та виробництва космічних комплексів потребує значного обсягу матеріальних запасів і як наслідок, призводить до великого обсягу незавершеного виробництва, що пов'язано із значним обсягом оборотних коштів при виготовленні продукції;
- для забезпечення виробництва необхідна достовірна науково-технічна, конструкторсько-технологічна, виробничо-економічна та маркетингова інформація;
- виробництво космічних систем потребує залучення висококваліфікованого робочого персоналу, бо до технологічного циклу значною часткою входять складально-випробувальні роботи, що не підлягають автоматизації.

Автором досліджено особливості виробництва космічної продукції як багатоаспектного поняття у системі конкурентоспро-

можності ракетно-космічного підприємства РКГ, яке означає відповідність продукції умовам ринку з його конкретними вимогами. Конкурентоспроможність підприємства досягається як за рахунок конкурентних переваг продукції, так і економічних систем у взаємодії як на національному, так і міжнародному рівнях.

Література

1. Futron's 2012 spase competitiveness insex: A Comparative Analysis of How Countries Invest In and Benefit from Space Industry// Futron's Corporation. — USA, 2012. — 140 p.
2. Satellites to be Built & Launched by 2021: A Euroconsalt Research Report // Euroconsalt. — France, 2011. — 224 p.

Концепція реалізації державної політики у сфері космічної діяльності на період до 2032 року. — К.: ДКА України, 2012. — 48 с. .

УДК 334: 012.64: 338.43

zagurskiy_oleg@ukr.net

Загурський О. М.,
к.е.н.,
доцент
Академія фінансового управління, Україна

Zahurskyi Oleh,
candidate of economic sciences (PhD), «Academy of financial management», Ukraine

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто сучасний стан фермерських господарств в Україні. Визначено об'єктивні і суб'єктивні причини, що стримують процес їх розвитку, та напрями їх подальшої трансформації.

Ключові слова: ефективність, конкурентоспроможність, кооператив.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Summary. The article considers the current state farms in Ukraine. Defined objective and subjective reasons, which hindering the process of their development, and the direction of their further transformation.

Key words: efficiency, competitiveness, cooperative farms.

В аграрному секторі України мале підприємництво представлено фермерськими господарствами сімейного типу. За законом

це — форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства. Фермерські господарства, притаманні передовим країнам Європи і США, а з прийняттям Закону «Про фермерське господарство» № 973-IV від 19.06. 2003 р. стали невід'ємною складовою сільської економіки і України. Станом на 2012 р. в Україні налічується понад 40 тис. фермерських господарств які використовують 4,3 млн га сільськогосподарських угідь (середній розмір кожного близько 100 га.) і виробляють 6,3 % валової аграрної продукції.

Таблиця 1

ХАРАКТЕРИСТИКА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

№	Показник/рік	2009	2010	2011	2012
1	Кількість фермерських господарств, одиниць	41906	41524	40965	40676
2	Площа землі в користуванні, тис. га у т.ч. ріллі	4298,6 4165,1	4290,8 4161,9	4345,9 4221,9	4389,4 4260,7
3	Чисельність працівників у розрахунку на 100 га сільгоспугідь	102795 2	98400 2	99858 2	100243 2
4	Валова продукція млн грн у тому числі продукція рослинництва продукція тваринництва	12119,1 11125,2 993,9	11965,8 10840,9 1124,9	16192,5 14997,7 1194,8	14111,1 12843,1 1268,0

Ця форма господарювання за площею відповідає високоефективній моделі ведення фермерства і значно перевищує за середніми розмірами ферму європейських країн, де середній розмір господарства становить 18 га, в Англії — 70, Німеччині — 32. [1, с. 25]. Незважаючи на її перспективність у світі, у нашій країні фермерські господарства ще не набули достатнього розвитку і не змогли досягнути рівня виробництва валової продукції, який забезпечують сільськогосподарські підприємства. Причиню цього є повна, або часткова відсутність стартового капіталу, застаріла ма-

теріально-технічна база, недосконалі технології, обмежений доступ до ринків збуту, недостатній рівень державної підтримки, труднощі отримання кредитів на пільгових умовах тощо. І якщо у розвинених країнах світу фінансова підтримка фермера з боку держави становить 40—50 %, а в окремих країнах — і 70—80 % витрат на товарну продукцію то в Україні допомога держави фермерам через Український державний фонд підтримки фермерських господарств становить менше 10 %, тобто є вкрай недостатньою [2, с. 71]. Разом з тим, поряд з об'єктивними причинами є і ряд суб'єктивних причин, що стримують процес розвитку фермерських господарств. Так, неконкурентоспроможність фермерських господарств у порівнянні із великими сільськогосподарськими організаціями виявилася не тільки в силу нижчої ефективності, а в результаті обмеженого доступу до об'єктів ринкової інфраструктури. Підприємства з переробки продукції воліють співпрацювати в першу чергу з великим виробником, що дозволяє їм знижувати трансакційні витрати. Дослідження показують, що аграрні підприємства отримують ціну на порядок вищу, ніж фермерські господарства. Крім того, законодавчо простіше співпрацювати з великими господарствами і фінансовим структурам ніж дрібними сільгоспвиробниками. Слід констатувати, що переробні підприємства радянського агропромислового комплексу, незважаючи на всі прикладені зусилля, виявилися непристосованими до роботи з фермерськими господарствами як на початок трансформації аграрного сектора, так і по теперішній день.

Проте незважаючи на комплекс проблем і невирішених питань фермерські господарства зіграли роль стимулятора ринкового процесу на селі — задали параметри потенційно можливої підприємницької діяльності, ступінь господарської незалежності, що раніше при централізованій плановій економіці зробити було неможливо. З часом, коли умови формування і розвитку фермерських підприємств зміняться на кращі, масова організація фермерських господарств і можливе подальше їх об'єднання в сільськогосподарські кооперативи по виробництву, переробці та збуту аграрної продукції позитивно вплине на аграрну економіку в цілому, зробить її конкурентноздатною та антимонопольною. Посиливши процеси регіональної спеціалізації та інтеграції, сформувавши регіональні кластерні агропромислові об'єднання із замкненим циклом виробництва, збільшивши тим самим виробництво продукції і в першу чергу продуктів харчування кооперативні фермерські господарства мають можливість зробити вагомий внесок у вирішення проблеми продовольчої безпеки країни.

Література

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) [Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Мєсель-Веселяка, М. М. Федором. — К.: ННЦ ІАЕ, 2011. — 1008 с.

2 Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / редкол.: М. В. Зубець (голова) та ін. — К.: Аграрна наука, 2010. — 980 с.

УДК: 005.33

e-mail: k.zemtsova5@gmail.com

Земцова К. А.,
аспірант, ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Україна

Zemtsova Kateryna,
postgraduate st, S. Kuznets KhNEU, Ukraine

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СТІЙКІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

IDENTIFICATION OF INFLUENCING FACTORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES SUSTAINABILITY

Анотація. Розглянуто сучасний стан промисловості України. Визначено внутрішні і зовнішні фактори впливу на стійкість промислових підприємств та їх складові.
Ключові слова: промисловість, машинобудування, стійкість підприємства, внутрішні фактори, зовнішні фактори.

Summary. The thesis discusses the current state of industry in Ukraine. The internal and external influencing factors of industrial enterprises sustainability and its components have been determined.
Keywords: industry, machine-building industry, enterprise sustainability, internal factors, external factors.

Стійкість промислових підприємств до мінливості оточуючого середовища є однією з головних умов їх ефективного функціонування, яка проявляється у здатності виявляти гнучкість, адаптивність до постійних змін зовнішнього оточуючого середовища, сприяє ефективному використанню ресурсів внутрішнього середовища та забезпечує взаємодію та взаємозв'язок його елементів.

Приклад економічно розвинених країн світу доводить, що у сучасній структурі промисловості важливу роль відіграє машинобудування, частка якого складає від 30 до 50 % загального об-

сягу випуску промислової продукції (у Німеччині — 53,6 %, Японії — 51,5 %, Англії — 39,6 %, Італії — 36,4 %, Китаї — 35,2 %), що забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8—10 років [1]. В Україні частка машинобудування значно менша і за 2013 рік становить 9,8 % [2], що є однією з причин відставання української промисловості за технічним рівнем від промислово розвинутих країн та забезпечення недостатньої стійкості їх функціонування.

Нинішній стан промисловості України спричинений дією різноманітних факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємств. Система підприємства, як організованого цілого, знаходиться залежно від поведінки кожного її елемента-фактора [3]. Тому недооцінка факторів впливу призводить до порушення стійкості промислових підприємств і кризових явищ у функціонуванні як окремого підприємства, так і економіки в цілому.

Метою дослідження є визначення факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ на промислові підприємства, що є необхідною умовою забезпечення їх стійкого функціонування.

Аналіз економічних джерел показав, що залежно від наукових поглядів автори по-різному обґрунтовують комплекс факторів, які впливають на стійкість підприємств. Така неоднозначність трактування факторів впливу на підприємство пов’язана із тим, що їх формування залежить від конкретних умов, чинників, місця, часу та форм прояву.

Так, дослідженням факторів впливу на діяльність промислових підприємств, займаються багато видатних зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких слід відмітити М. Х. Мескона [3], В. С. Пономаренка [4], Л. П. Підоймо [5], В. В. Покровську та інші. Проте більшість досліджень спрямовані на визначення факторів впливу на господарську діяльність підприємства, недостатню увагу при цьому приділяючи виявленню факторів впливу на стійкість функціонування промислових підприємств.

Якщо розглядати підприємство як відкриту динамічну систему, що знаходиться в постійному взаємозв’язку із зовнішнім середовищем, можна виділити 2 укрупнені групи факторів впливу на його стійкість: зовнішні і внутрішні. Зовнішні фактори знаходяться поза межею середовища безпосереднього впливу підприємства, їх зміна практично не залежить від діяльності промислового підприємства. Внутрішні фактори впливу на стійкість підприємства безпосередньо та визначаються організацією роботи самого промислового підприємства та діють всередині нього.

У сучасних умовах стійкість промислових підприємств здебільшого визначається їх здатністю протистояти чи адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Аналіз факторів зовнішнього середовища дає змогу для виявлення важливих результатів організації, прогнозування перспектив розвитку, для складання плану у зв'язку з настанням непередбачуваних обставин, для формування системи, що дозволяє попередити можливі загрози, і розробити стратегії, що дозволяють модифікувати загрози у вигідні можливості [4].

Фактори утворюють цілісну систему взаємодіючих причин, що знаходяться в певному логічному зв'язку із наслідком [3]. Залежно від наслідку дії та можливості контролю зовнішні фактори впливу поділяють на зовнішні фактори макрорівня (на рівні країни), зовнішні фактори мезорівня (регіональні та галузеві) та зовнішні фактори мікрорівня (найближче оточення підприємства).

Фактори макрорівня є необхідними для забезпечення умов стійкого та ефективного функціонування промислових підприємств, зокрема підприємств машинобудування. Ця група факторів включає економічну, соціальну, політичну, науково-технічну та екологічну підсистеми. На сьогодні машинобудування під впливом нестабільної економічної політики держави, відсутності підтримки науково-технічного розвитку та стимулювання введення інновацій на машинобудівних підприємствах неспроможне до стійкого функціонування та розвитку. Зовнішні фактори макрорівня майже неконтрольовані з боку керівництва підприємства і тому потребують детального аналізу та прогнозування.

Зовнішні фактори мезорівня пов'язані зі специфікою галузі і регіональним економічним середовищем господарювання. До них належать: рівень політичної стабільності у регіоні, особливості економічної ситуації, її податкової, бюджетної, інвестиційної, антимонопольної та приватизаційної політики, ресурсозабезпеченість регіону, стан ринків збуту, рівень розвитку інтеграційних процесів у регіоні тощо. Оскільки мезорівень включає галузь і регіон, його фактори є сполучною ланкою між зовнішніми факторами безпосереднього оточення і макрорівнем.

Найближче соціально-економічне оточенням машинобудівного підприємства створює зовнішні фактори макрорівня, до яких слід віднести споживачів, посередників, постачальників, конкурентів і контактні аудиторії у відповідності до моделі п'яти сил

конкуренції М. Портера. Виявлення цих факторів залежить від кон'юнктури ринків сировини, матеріалів, трудових і фінансових ресурсів і ринків засобів виробництва. Тут важливо дослідити причини можливого «зриву» відносин підприємства з контрагентами для забезпечення його безперервного стійкого функціонування.

Внутрішню стійкість промислового підприємства забезпечують здебільшого внутрішні фактори впливу. До них належать фінансові (достатність капіталу, якість активів і пасивів, прибутковість і ліквідність тощо), виробничі (обсяг, склад і якість необхідних ресурсів; потужність, набір технологічних процесів і устаткування; якість готової продукції, рівень окупності тощо) та організаційні фактори (стан менеджменту, здатність до інновацій, внутрішня структура управління, формальні та неформальні комунікації між співробітниками та підрозділами тощо). Достатній рівень цих факторів впливу дає змогу скористатися зовнішніми можливості та забезпечити ефективне функціонування промислового підприємства.

Таким чином, визначення факторів впливу на стійкість промислового підприємства дало змогу виявити тісний їх взаємозв'язок між собою; взаємозалежність і складність кожної розглянутої групи та необхідність аналізу для забезпечення ефективного функціонування підприємства. Перспективою подальших досліджень є визначення кількісних і якісних показників факторів впливу на стійкість промислового підприємства.

Література

1. Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року: затверджено постановою КМ України від 23.12.2013 року № 1070-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/603-2013- %D1 %80. 2

2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. *Пидоймо Л. П.* Факторы и модель модернизации промышленных предприятий / Л. П. Пидоймо // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2003. — № 3. — С. 18—22.

4. *Мескон М.* Основы менеджмента: учебник / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — 3-е изд. — М.: Вильямс, 2008. — 672 с.

5. *Пономаренко В. С.* Стратегічне управління підприємством [Текст]: монографія. — Х.: Основа, 1999. — 619 с.

УДК 330.5

julia.v.kasperovich@gmail.com

Касперович Юлія Володимирівна,
к.е.н.,
Палата податкових консультантів України, Україна

Julia Kasperovich,
Ph.D. in economics,
The Chamber of Tax Advisors of Ukraine, Ukraine

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ І НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ВОЄННОЇ ЗАГРОЗИ

Анотація. Розглянуто шляхи стимулювання бізнес-процесів через концепцію реформування податкової системи та механізм відновлення СЕЗ і ТПР на території сходу України.
Ключові слова: підприємництво, війна, податкові стимули, СЕЗ і ТПР.

BUSINESS AND BUDGET FULFILLMENT IN CONDITIONS OF MILITARY THREAT

Abstract. The ways of stimulating business processes through the tax system reforming concept and recovery mechanism of SEZ&TPD at the territory of eastern Ukraine are researched.
Key words: business, war aggression, tax incentives, SEZ&TPD mechanism.

Вперше з часів проголошення незалежності Україна стикнулася з геополітичними викликами міжнародного масштабу — анексія та тимчасова окупація території Республіки Крим, агресія та воєнні дії на сході країни. Сепаратистські настрої та порушення територіальної цілісності призвели до охолодження ділової активності та зниження рівня фінансово-економічної безпеки держави. Відбулося призупинення діяльності містоутворюючих підприємств Донбасу та розриви традиційних усталених зв'язків промислових об'єктів. Колапс у роботі вугільнодобувних підприємств ставить під загрозу енергетичну безпеку країни в зимовий період. Потребують капітального відновлення об'єкти інфраструктури. Означене зумовило серйозні виклики для здійснення підприємницької діяльності та формування доходів бюджету, що вимагає розробки дієвих заходів стимулювання з боку держави.

Зниження податкового навантаження не видається можливим та не слід очікувати в найближчій перспективі. Подібні заклики є безпідставними, оманливими та популістичними. Означене неприпустиме з огляду на соціальні зобов'язання бюджету та зростання витрат на оборону. Боргове фінансування в умовах валютно-курсової волатильності та спекулятивних настроїв учасників дестабілізує ринок. Пропонована Урядом Концепція реформування податкової системи України головним чином спрямована

на оптимізацію кількісного складу податків. Спрощення адміністрування має бути спрямоване на зменшення контактів бізнесу із державою через електронні сервіси та зменшення кадрів. Перерозподіл податкового навантаження між ЄСВ і ПДФО тісно пов'язаний із фінансовою стійкістю пенсійної системи та має вирішуватися комплексно. Податковій реформі бракує системності: серед невирішених є питання стимулювання інвестицій, зниження безробіття, пошук шляхів детінізації економіки, перегляд ефективності діючих податкових пільг.

З метою відновлення економічної діяльності на зруйнованих територіях сходу України доцільно запропонувати механізми податкового стимулювання. Держава має досвід функціонування 11 спеціальних (вільних) економічних зон (далі — СЕЗ) і на території 9 регіонів було запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності (далі — ТПР). Відповідно до Закону України від 25.03.2005 р. № 2505 «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» усі суб'єкти СЕЗ і ТПР реалізують інвестиційні проекти у загальному режимі оподаткування. До їх переліку в т.ч. входили:

I. СЕЗ «Донецьк», що розташовувалася у м. Донецьк (площа — 466 га);

II. СЕЗ «Азов», що розташовувалася на території м. Маріуполь, Донецька область (площа — 315 га, початок роботи обох зон — з 21.07.1998 р.);

III. ТПР у Донецькій області: міста Артемівськ, Вугледар, Горлівка, Дзержинськ, Димитров, Добропілля, Донецьк, Єнакієве, Жданівка, Кіровське, Костянтинівка, Краматорськ, Красноармійськ, Красний Лиман, Макіївка, Маріуполь, Новогродівка, Селідове, Слов'янськ, Сніжне, Торез, Шахтарськ, а також Амвросіївський, Волноваський, Костянтинівський, Мар'їнський та Слов'янський райони (714 тис. га; 21.07.1998 р.);

IV. ТПР у Луганській області: міста Брянка, Краснодон, Свердловськ, Первомайськ, Стаханів, Красний Луч, а також Антрацитівський, Кремінський і Краснодонський райони (519 тис. га; 04.02.1999 р.).

Комплексно-виробничі зони, на території яких запроваджуватиметься спеціальний (преференційний) режим інвестиційної діяльності для суб'єктів господарювання під час реалізації ними інвестиційних проектів, мають стати локомотивами економічного зростання. Пріоритетним напрямом є реструктуризація, реконструкція, модернізація, перепрофілювання наявних і запуск нових виробничих потужностей. Необхідно здійснити інвентаризацію

існуючих СЕЗ і ТПР в Україні щодо поновлення їх діяльності у новому форматі з урахуванням світового досвіду спеціальних режимів інвестиційної діяльності. Термін дії СЕЗ передбачався СЕЗ по 60 років, а ТПР на 30 років, однак на даний час вважаємо доцільним обмежитися одним з двох видів і середньостроковим періодом. З метою визначення концептуальних засад щодо відновлення СЕЗ/ТПР має стати оновлення законодавчої бази їх функціонування. Історичний досвід засвідчив, що інвесторами доцільно надавати такі пільги:

— режим спеціальної митної зони (для СЕЗ);

— звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ (для ТПР);

— часткове звільнення від оподаткування прибутку на 3—5 років;

— оподаткування доходів нерезидентів у розмірі 2/3 встановленої ставки;

— звільнення від оподаткування суми інвестицій, одержаної згідно з інвестиційним проектом за встановленими вартісними критеріями;

— звільнення від плати за землю на період освоєння земельної ділянки.

Запит підприємницького середовища на реформи значущий. Зміни свідомості стають рушієм зміни продуктивних сил. Консолідуюча національна ідея сприятиме розвитку бізнесу. Мілітаризацію ролі бюджету слід супроводжувати підвищенням ефективності інституційного середовища та дієвості контролю.

УДК 658.589

e-mail: nata-an@ukr.net

Ковшун Наталія Едуардівна,
к.е.н., доцент,
Національний університет водного господарства і природокористування, Україна

Kovshun Natalia,
Ph.D., Associate Professor,
National University of Water Management and Nature Resources Use, Ukraine

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЕТКІВ

EVOLUTION ANALYSE THE EFFECTIVENESS OF PROJECTS

Анотація. При формуванні галузевого портфелю інвестиційних проектів доцільно враховувати не лише традиційні

Summary. With the formation of the industry portfolio of investment projects it is advisable to consider not only traditional

показники ефективності, а й вивчати стан галузі та окремого підприємства.
Ключові слова: інвестиційна надійність, зовнішні характеристики, внутрішні характеристики інвестиційної надійності

performance, but also to study the state of the industry and individual enterprises.
Key words: investment safety, external characteristics, internal characteristics of investment safety

В умовах дефіцитності інвестиційних ресурсів актуальним завданням є розробка та наукове обґрунтування методико-алгоритмічних та організаційних засобів аналізу і відбору проектів на основі комплексної діагностики галузі з наступним упровадженням основних положень дослідження в практику управління.

Одним із шляхів вирішення даної проблеми є використання аналітичної моделі, яка дозволяє знизити рівень несистематичного ризику інвестиційних проектів в окремій галузі на етапі попереднього їх відбору до складу інвестиційної програми. Такий підхід викликаний потребою достовірного врахування не лише комерційних характеристик проектів, але й їх впливу на надійність функціонування підприємства-замовника проекту та галузі в цілому. Переважна більшість методик оцінки проектів пропонує традиційний набір інвестиційних параметрів, що не задовольняє потребам комплексності оцінки, частина — не враховує специфіки інвестування конкретної галузі. Зазначені недоліки може подолати відбір проектів на основі загальної інвестиційної надійності, що передбачає суттєве розширення і комбінування існуючих критеріїв. Цільова функція загальної інвестиційної надійності формується на основі зовнішніх і внутрішніх характеристик, зміст яких приведено в табл. 1 і 2. Наведені показники не є остаточно визначеними, їх склад може змінюватись залежно від галузі, де реалізується проект, пріоритетах інвестора, стану підприємства та галузі в цілому, виду проекту тощо. Важливим завданням є також визначення вагомості кожного чинника у цільовій функції загальної інвестиційної привабливості. При формуванні математичної моделі запропонованого підходу обґрунтування потребуватимуть також можливі обмеження та оптимальні значення вказаних характеристик.

У цілому, запропонована модель формування інвестиційних пріоритетів є засобом практичної комплексної діагностики інвестиційних проектів, що забезпечить вдосконалення обсягів і структури інвестицій в окремій галузі.

Таблиця 1

ЗОВНІШНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ НАДІЙНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ

№	Зміст характеристики	Одиниця виміру
Традиційні показники ефективності проектів		
1	Загальний обсяг капіталовкладень	тис. грн
2	Чиста теперішня вартість проекту	тис. грн
3	Внутрішня норма рентабельності проекту	%
4	Термін окупності	роки
Показники ризикованості проектів		
5	Загальний обсяг капіталовкладень	коефіцієнт варіації
6	Чиста теперішня вартість проекту	коефіцієнт варіації
7	Внутрішня норма рентабельності проекту	коефіцієнт варіації
8	Термін окупності	коефіцієнт варіації
Показники, що враховують специфіку галузі (маркетинговий підхід)		
9	Конкурентний тиск — частка експортної продукції в загальному обсязі реалізації продукту проекту чи його аналогів	%
10	Прогнозована рентабельність виробництва	%
11	Частка комерційних витрат у загальній структурі собівартості	%

Таблиця 2

ВНУТРІШНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ НАДІЙНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ

№	Зміст характеристики	Одиниця виміру
1	Частка власних джерел у фінансуванні проекту	%
2	Індекс зобов’язань проекту	Відношення суми потоку платежів проекту за роки інвестиційного циклу до суми зобов’язань
3	Середньоквартальне відносне скорочення частки зобов’язань в структурі джерел у результаті реалізації проекту	%
4	Випередження приросту активів над приростом довгострокових зобов’язань по проекту	Різниця між темпами приросту активів над приростом довгострокових зобов’язань по проекту, %
5	Готовність структури управління до експлуатації проекту	У балах за результатами експертної оцінки
6	Готовність підрозділів маркетингу до ефективної реалізації готової продукції	У балах за результатами експертної оцінки

УДК: 338.3

Колот В. М.,
профессор, к.э.н.,
кафедра экономики
предприятий КНЭУ
имени Вадима Гетьмана

Kolot Volodymyr,
Professor, philosophic doctor,
Enterprises economics
department, KNEU named
after V. Hetman

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

EFFICIENCY ENTREPRENEURSHIP

Аннотация: В статье обосновывается необходимость выбора единого критерия для оценки эффективности деятельности предприятия. Также аргументируется необходимость применения системы показателей, которые должны быть взаимосвязаны между собой и с главным критерием эффективности.
Ключевые слова: эффективность, прибыльность, рентабельность, система показателей, критерий оценивания.

Summary: the necessity of selecting a single criterion for evaluating the performance of the enterprise. Also discusses the need for the application of a system of indicators that need to be interconnected with the main criteria of efficiency.
Key words: the effectiveness, profitability, return, system performance, evaluation criteria.

Оценка результативности предпринимательской деятельности является одной из основных задач менеджмента любого предприятия.

Современный этап развития экономики ставит высокие требования к оценке эффективности функционирования субъектов предпринимательства. Полное и объективное представление об экономическом состоянии предприятия можно получить при помощи анализа его производственно- хозяйственной и финансовой деятельности.

В настоящее время в большинстве стран постсоветского пространства не существует официальной и общепризнанной методики комплексной оценки результативности различных составляющих хозяйственной деятельности. Несмотря на это, определение экономической эффективной предпринимательской деятельности должно основываться на научной методической основе и носить комплексный характер.

Объектами экономического анализа большинства предпринимательских структур должен быть: организационно-технический уровень и объем производства; использование основных фондов, производственных мощностей и материальных ресурсов; уровень производительности труда; прибыльность, рентабельность; финансовое состояние и его стабильность.

Предпринимательство осуществляется в различных формах и видах деятельности. В этой связи, необходимо использовать соответствующие системы показателей, которые характеризуют эффективность хозяйственной и финансовой деятельности для производственной и непроизводственной сфер предпринимательства.

Процесс измерения ожидаемого или достигнутого уровня эффективности предпринимательства методически связан, прежде всего, с определением соответствующего критерия и системы показателей.

В настоящее время, среди экономистов нет единого мнения относительно критерия эффективности деятельности предприятий [3]. Мы разделяем точку зрения, что эффективность деятельности субъектов предпринимательства необходимо определять на основе единого критерия. Таким единым критерием эффективности в условиях рынка становится прибыльность субъектов предпринимательства.

Прибыльность предприятия измеряется двумя показателями: прибылью и рентабельностью. Прибыль показывает абсолютный эффект за вычетом использованных ресурсов. Иными словами в условиях отсутствия прибыли нет смысла вести дальнейшую оценку его эффективности. Если же субъект предпринимательства достигает прибыли, анализ экономической эффективности дополняют показателями уровня рентабельности (существует более 20 модификаций). Преимущество этого показателя, состоит в том, что при его помощи можно определять рентабельность отдельного предприятия, отрасли или в целом национальной экономики.

Количественная определенность и содержание критерия отражается в конкретных показателях эффективности экономической деятельности субъектов предпринимательства [1, 2, 5].

Для оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности используется две группы показателей: 1) обобщающие, 2) показатели использования ресурсов [4]. К обобщающим показателям относятся: уровень удовлетворения потребностей рынка, валовая и чистая прибыль, уровень рентабельности производства в целом и отдельных видов продукции. К показателям использования ресурсов относятся: производительность труда, фондоотдача (по объему продукции и прибыли), материалоемкость единицы продукции, зарплатоемкость единицы продукции, затраты на единицу реализованной продукции и др.

Для оценки эффективности финансовой деятельности используется четыре группы показателей: 1) показатели прибыльности; 2) показатели ликвидности и платежеспособности; 3) показатели устойчивости или стабильности; 4) показатели состояния акционерного капитала.

Таким образом, экономическая эффективность предпринимательства не может быть выражена каким-либо одним показателем. Нужна система показателей, но в этой системе должно быть объединяющее начало, основной решающий критерий, в свете которого выбираются остальные показатели. Только в комплексе система показателей (по одному критерию) может характеризовать эффективность. В таком случае можно утверждать о выполнении основной цели анализа, которая заключается в выборе направлений развития предприятия.

Литература

1. Аналіз фінансового стану підприємств: Навч. посіб. / Кер. і наук. ред. С. М. Шкарлет. 2-е доп. — К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2009. — 292 с.
2. *Ковалев В. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ПБОЮЛ, 2000, — 424 с.
3. *Олексіева Г. В.* Генезис критеіїв ефективності діяльності підприємства // Проблеми формування ринкової економіки: — 2001. — С. 163—168.
4. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: Навч. посіб. — Вид. 3-є. Без змін / В. М. Колот, І. М. Репіна, О. В. Щербина. — К.: КНЕУ, 2010. — 444 с.
5. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М. 2009. — 536 с.

УДК 336.14

Кондратюк С. Я., к.е.н., доцент, заступник завідувача кафедри фінансів КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

Дзюбенко Л. М., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

kondratuk_sergey@ukr.net
dzubenko_luba@ukr.net

Kondratyuk Sergey, Cand. Of Sc. (ec.), assistant professor, SHEI «Vadim Hetman Kiyv National Economic University», UKRAINE

Dzyubenko Lubov, Cand. Of Sc. (ec.), assistant professor, SHEI «Vadim Hetman Kiyv National Economic University», UKRAINE

ПАРАДИГМА БЮДЖЕТНОЇ ЄМНОСТІ

Анотація. Розглянуто бюджетну ємність як теоретичний підхід до виміру бюджетного потенціалу. Показовим прикла-

PARADIGM BUDGET CAPACITY

Summary. The budgetary capacity as a theoretical approach to measuring the budgetary capacity. Illustrative example of

дом бюджетної ємності є боргова ємність.
Ключові слова: бюджетна ємність, боргова ємність, ефективність бюджетних видатків, бюджетна ефективність

fiscal capacity is the debt capacity.
Key words: budget capacity, debt capacity, the effectiveness of budget expenditures, budget performance

Головним чинником, що впливає на парадигму бюджетної ємності, є потреба багатьох країн здійснювати бюджетні інвестиції в умовах необхідності підтримки бюджетної збалансованості і стійкості. Бюджетна збалансованість полягає у рівновазі видаткових зобов'язань і доходів бюджету та досягається шляхом прийняття політичних рішень про розмір державного сектора економіки, його цілі й завдання. Водночас стійкість бюджету є здатністю переносити економічні негаразди без кардинального перегляду його соціальних зобов'язань. Тому бюджетна ємність має тісний зв'язок із ефективністю бюджетних видатків.

Найпоширенішими підходами до визначення бюджетної ємності є:

1) потенційна можливість держави фінансувати досягнення бажаних цілей за умови бюджетної стійкості в середньо- і довгостроковій перспективі;

2) різниця між поточним рівнем бюджетної ємності і максимально можливим її рівнем, що не призводить до зниження спроможності державного сектора.

Концепт бюджетної ємності підлягає розгляду як з боку бюджетних видатків, так і бюджетних доходів. Певна частина бюджетних видатків, як правило, неефективна, бо пов'язана з нечіткістю і численністю видаткових пріоритетів держави. Проблемою більшості експорто-орієнтованих країн є не стільки недостатній обсяг бюджетної ємності (сприятлива кон'юнктура в останні роки істотно збільшила бюджетні ресурси цих країн), скільки її ефективне використання.

Необхідність у додатковій бюджетній ємності зумовлена необхідністю:

1) вирішити гострі проблеми, що обмежують економічне зростання (наприклад, інфраструктурні обмеження);

2) знизити рівень бідності;

3) реагувати на глобальні виклики (старіння населення, глобальне потепління клімату тощо).

Бюджетна ємність нерозривно пов'язана з практичним втіленням бюджетної стійкості та довгострокового фінансового планування. Серед напрямків підвищення бюджетної ємності є зрос-

тання бюджетних доходів, підвищення ефективності бюджетних видатків, збільшення фінансових трансфертів від зовнішніх донорів, збільшення державних і місцевих позик. Потребують уваги бюджетні ризики, властиві тим або тим інструментам збільшення бюджетної ємності та управління ними. Важливість міжбюджетних відносин полягає у створенні стимулів для місцевих органів влади до підвищення ефективності бюджетних видатків і розвитку податкової бази територіальних громад.

Бюджетна ємність може бути сформована і збільшена такими основними способами:

- підвищення бюджетних доходів, як за допомогою оптимізації податкового навантаження та розширення бази оподатковування, так і за допомогою збільшення податкових ставок (останнє можливе, якщо наслідком не буде знижена податкова ефективність);
- збільшення обсягу зовнішньої фінансової допомоги (грантів), у тому числі зниження боргового навантаження. Проте, зовнішні гранти вкрай волатильні порівняно з податковими доходами. Доцільнішим у довгостроковій перспективі є раціоналізація бюджетних видатків та управління макрофінансовими ризиками;
- зовнішні державні позики;
- приватизація державних активів;
- бюджетна децентралізація, що створює стимули до підвищення мобілізації податків і результативності видатків на місцевому рівні;
- зниження неефективних видатків бюджету, фінансування більш пріоритетних видатків (зміна структури видатків бюджету). В останньому випадку зв'язок з бюджетною ємністю є найбільш тісний. Прикладами неефективних (непродуктивних) видатків бюджету можуть бути субсидії комерційним підприємствам, надмірна зайнятість у бюджетному секторі, цінові субсидії тощо.

Можливим підходом до збільшення ефективності бюджетних видатків є залучення суб'єктів приватного сектора до надання публічних послуг, зокрема у формі державно-приватного партнерства чи аутсорсинґу. Крім цього, можливе поліпшення якості управління публічними фінансами, перехід до бюджетування, орієнтоване на результат. Тому, що бюджетна ємність залежить від якості бюджетних інституцій і державного управління (наявності результативності видатків). Політика стимулювання економічного зростання може збільшувати бюджетну ємність (зростання доходів створює можливість для додаткових бюджетних видатків).

Боргова ємність (позикова потужність) бюджету є одним із ключових видів бюджетної ємності, на ній ґрунтується механізм управління боргом і умовними зобов'язаннями держави. Вона визначається як перевищення доходів бюджету над його видатками без врахування видатків на збільшення вартості основних фондів і видатків на обслуговування існуючих боргових зобов'язань у кожному періоді обраного інтервалу часу. При цьому інтервал часу не може бути менше тривалості перспективного бюджету, а період − перевищувати бюджетний рік. Фактично боргова ємність бюджету визначає граничні обсяги погашення і обслуговування боргових зобов'язань, які можна здійснювати за рахунок доходів бюджету. Боргова ємність бюджету визначається під час бюджетного планування.

Весь інтервал часу, на який проводиться розрахунок, поділяється на періоди. У кожному розрахунковому періоді на основі прогнозних даних обчислюється перевищення доходів над видатками бюджету без врахування капітальних видатків і видатків на обслуговування існуючих боргових зобов'язань. Розрахунок боргової ємності бюджету $БЄ_i$ здійснюється по формулі:

$$БЄ_i = \text{Доходи}_i - \text{Видатки}_i,$$

де доходи_i.— доходи, що надійшли до бюджету, i-ому періоді (наприклад, кварталі);

Видатки_i — видатки бюджету, з яких виключені видатки на збільшення вартості основних фондів, видатки на обслуговування існуючих боргових зобов'язань, асигнування на погашення простроченої кредиторської заборгованості і виконання зобов'язань гарантованих за рахунок бюджету, в i-ому періоді.

Набір $БЄ_i$. для всіх періодів (наприклад, кварталів) являє собою боргову ємність бюджету на обраному інтервалі часу

$$БЄ_i = \{БЄ_i\},\ i = 1,...N,$$

де N — число періодів в інтервалі розрахунку.

Підвищення ефективності бюджетних видатків вимагає наявності відповідних інституційних умов і високої якості державного управління. До бюджетних інститутів можна віднести закони, правила, процедури, організації й традиції. Сильні (зрілі) бюджетні інститути сприяють підвищенню ефективності бюджетних видатків і бюджетної стабільності, що стимулює економічне зростання. Проблеми оцінки бюджетних програм пов'язані з недоліком інформації про щорічні результати виконання програм, обмеженістю напрямів і видів видатків, з яких проводилася оцінка, обмеженістю фінансових

ресурсів, що направляються на проведення оцінки тощо. Потрібно провести інтеграцію оцінки видаткових програм у бюджетний процес, що враховує недоліки попередніх періодів. У міністерствах і відомствах на служби внутрішнього аудиту має бути покладена стратегічна оцінка діяльності, до якої входить оцінка видаткових програм. Таким чином, зовнішня оцінка видаткових програм доповнюється внутрішнім механізмом контролю.

Крім того, на парадигму бюджетної ємності впливає забезпечення збалансованості бюджетної системи в довгостроковому періоді як головне завдання бюджетної політики. Законодавче встановлення обмежень (умов) для затвердження бюджетів з дефіцитом є одним із ключових і загальновизнаних у міжнародній практиці принципів відповідального управління державними фінансами. Відсутність таких жорстких обмежень (умов) знижує стійкість бюджетної системи, довіру до здійснюваної бюджетної політики та її передбачуваності. Тому метою бюджетної політики є бюджетна дисципліна та ефективність. Бюджетна дисципліна досягається за допомогою підтримки бюджетних правил, які сприяють обмеженню розмірів бюджетного сектора, створюють умови для бюджетної консолідації. Таким чином, підвищення бюджетної ефективності можливе за наступних умов: бюджетного планування «знизу»; середньострокового бюджетного планування, орієнтованого на результат; наявності регулярної оцінки результативності бюджетних видатків; бюджетної прозорості.

УДК 338.23: 65.014.12

Кукоба О. В.,
аспірант кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

ТРИСПРЯМОВАНІСТЬ РЕОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Звернуто увагу на недосконалість розробок стосовно понятійного апарату реорганізаційної теорії. Запропоновано нове бачення реорганізаційних процесів і удосконалені тлумачення нових термінів

Kukoba Olexandr,
Assistant at the department of economic of enterprises «KNEU named after Vadym Hetman», Ukraine

POLYORIENTATION REORGANIZATION PROCESSES ON ENTERPRISES

Summary. Paid attention on imperfection of developments in touch with the concept vehicle of reorganization theory. New vision of reorganization processes is offered and improved interpretations of new terms

Ключові слова: реорганізація, реструктуризація, реінжиніринг, реформування

Key words: reorganization, restructuring, reengineering, reformation

Необхідність управління реорганізаційними процесами на підприємствах, розробки способів і засобів їх менеджменту визначається суттєвою активізацією зміни організаційно-правової форми підприємницьких структур в Україні. На жаль, такі зміни на збільшення продуктивності виробництва цих підприємств суттєво не впливають, але вони утворюють певну дестабілізацію у роботі апарату управління, часткову втрату керованості підприємства, збільшення його фінансових витрат. Саме наявність суттєвих грошових, матеріальних і трудових втрат на підприємствах у ході їхньої реорганізації визначає значущість розробок стосовно менеджменту процесів реорганізації на підприємствах і на цій основі підвищення ефективності управління цими процесами

Найчастіше реорганізаційні процеси на підприємстві розуміють як сукупність дій на підприємстві та поза його межами, що пов'язано із зміною його організаційно-правової форми [1—4]. Однак, глибоке дослідження реорганізаційних робіт дозволило встановити наявність аналогічних дій на рівні структурних підрозділів підприємства. Тобто, реорганізаційні процеси відбуваються не лише на рівні підприємства в цілому, а й на рівні його структурних підрозділів і процесів діяльності.

Аналіз понятійного апарату реорганізаційної теорії дозволив встановити, що поняття «реорганізація» є похідним від поняття «організація» у контексті характеристики зміни певної сукупності елементів або атрибутів. При цьому значною частиною науковців явище «організація» представляється як сукупність властивостей, процесів і системи, хоча, на нашу думку, воно має предметну, функціональну і атрибутивну ознаки. Також поняття «реорганізація» має відтворювальне (відновлювальне) спрямування, яке вказує на дії із відновлення стану упорядкованості або структури і взаємозв'язків між членами (індивідуумами) певної спільноти. Така багатоаспектність і утворює проблему відсутності єдиного підходу у розумінні терміну «реорганізація»

Саме тому і запропоновано уведення у науковий і прикладний обіг уточнених понять. Так, під реорганізацією слід розуміти — процес зміни раніш встановленого способу та характеру поєднання частин цілого, що були упорядковані для досягнення певної мети. А під «реорганізацією підприємства» слід розуміти цілеспрямований процес зміни способу, характеру та форм

поєднання структурних підрозділів підприємства і його в цілому для удосконалення порядку функціонування та найефективнішого досягнення поставлених цілей діяльності.

Виявлення особливостей протікання реорганізаційних процесів, які стосуються не лише зміни організаційно-правової форми всього підприємства, а і його організаційної структури, структур його внутрішніх підрозділів, процесів діяльності або бізнес-процесів, дозволило констатувати, що реорганізаційні процеси протікають на значно нижчих рівнях системи підприємства і пов'язані з діяльністю працівників навіть на робочих місцях, а не лише на узагальненому рівні всього підприємства, як це вважало широке коло науковців.

На основі польового дослідження реорганізаційних процесів на підприємствах встановлено, що при «реформуванні підприємства» — тобто зміні певної його форми, може відбуватись не лише зміна організаційно-правової форми підприємства, а і зміни у формах його структурних підрозділів при їхньому об'єднанні або поділі чи ліквідації. При «реструктуризації» або зміні структури може відбуватись не лише зміна організаційної структури підприємства, а і структури обладнання, персоналу, фінансів, транспортних та інформаційних потоків тощо. А при «реінжинірингу» — тобто перепроектуванні, можуть змінюватись не лише бізнес-процеси, а і техніка, і сама продукція підприємства, і навіть відбуватись будівельно-архітектурне перепроектування при реконструкції чи модернізації підприємства.

У зв'язку з цим введені нові уточнюючі поняття організаційного спрямування — організаційне реформування підприємства, організаційна реструктуризація і реінжиніринг (перепроектування) процесів діяльності. Таким чином, під організаційним реформуванням підприємства слід розуміти виконання дій із зміни процесів та ієрархії складових підприємства, які впливають на стан упорядкованості його функціонування і пов'язані з атрибутивною (організаційно-правовою) формою, формою власності або власника даного суб'єкта господарювання для забезпечення його ефективної діяльності. Організаційна реструктуризація підприємства — це трансформація процесів діяльності підприємницької структури на основі зміни порядку взаємовідносин, ієрархії і ланцюжків її складових (підрозділів) з метою підвищення ефективності функціонування цієї структури. А організаційний реінжиніринг діяльності (бізнес-процесів) підприємства — поліпшення змісту і порядку виконання технологій, процедур або процесів його діяльності для підвищення ефективності господарювання. Таким чином, у випадку удосконалення організації ви-

конання бізнес-процесів ми маємо справу з процесами реінжинірингу цих бізнес-процесів, за випадку удосконалення організаційної структури має місце організаційна реструктуризація, а за зміни вже організаційно-правової форми підприємства має місце організаційне реформування цього підприємства.

Література

1. *Гарафонова О. І.* Організаційні аспекти процесів реструктуризації / О. І. Гарафонова // Економіка та підприємництво: Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. Вип. 11 / Відп. ред. С. І. Дем'яненко. — К.: КНЕУ, 2003. — 292 с. — С. 58—65.
2. Господарський кодекс України [Текст]: чинне законодавство зі змінами та доповн. станом на 25 серпня 2009 р.: (відповідає офіц. тексту) / Україна. Закони. — К.: Паливода А. В., 2009. — 192 с.
3. *Марчук Л. В.* Трансформація підприємств у стадіях життєвого циклу розвитку економічних систем / Л. В. Марчук // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2004. — № 504. — С. 122—127.
4. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник / О. О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с. с

УДК 334.716:330.142.26

shupilova_lora@mail.ru

Кучеренко О. В.
Аспірант,
Одеський національний економічний університет, Україна

Kucherenko O. V.
Postgraduate student
Odessa national economic university, Ukraine

ОЦІНКА ВИРОБНИЦТВА ТА ЕКСПОРТУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ

ESTIMATION OF THE PRODUCTION AND EXPORT OF SUNFLOWER OIL IN UKRAINE

Анотація. Проведено оцінку виробництва та експорту соняшникової олії в Україні. Розглянуто прогнози можливого збільшення вирощування соняшнику та виробничих потужностей з переробки соняшника.

Ключові слова: олійно-жировий комплекс, Асоціація «Укроліяпром», виробничі потужності, експортний потенціал

Abstract. The estimation of the production and export of sunflower oil in Ukraine. Considered forecasts possible increase sunflower growing and production facilities for processing sunflower.

Key words: Oil-fat complex; association Ukroliyaprom; production capacity; export potential

Олійно-жирова галузь України протягом останніх років демонструє одні з найвищих темпів виробництва продукції в порівнянні з іншими галузями харчової промисловості.

Найбільші олійно-жирові підприємства України входять до складу асоціації «Укроліяпром». Станом на 01.05.2014 р. підприємствами асоціації охоплено понад 90 % вітчизняного виробництва рослинних олій, понад 80 % виробництва маргаринової продукції та близько 40 % виробництва майонезу.

Збільшення обсягів виробництва продукції олійно-жирової галузі, перш за все, пов'язано з підвищеним попитом на рослинну олію як на внутрішньому, так і на світовому ринку.

Олійно-жирова галузь — інвестиційно приваблива, в її розвиток спрямовуються значні інвестиції як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів. Інвестиції спрямовуються в реконструкцію діючих і будівництво нових заводів. Потужності з переробки олійної сировини в Україні збільшилися з 2,4 млн т у 1998 році до 14 млн т у 2013 або в 5,3 разу, а використання потужностей за цей період збільшилось з 30 % до 85 %. За прогнозами асоціації «Укроліяпром» у 2014 році виробництво соняшнику збільшиться до 11,6 млн т, а виробничі потужності зростуть до 15 млн т (табл. 1).

Оцінюючи тенденції виробництва олії соняшникової нерафінованої в Україні на протязі 2005—2014 рр., можна констатувати значне збільшення виробництва.

Таблиця 1

ОЦІНКА ДИНАМІКИ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПО ПЕРЕРОБЦІ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР ТА ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ В 1998—2014 рр., млн т*

Показники	Роки									
	1998	1999	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 прогноз
1. Виробництво соняшнику	2,4	2,5	3,3	5	6,5	7,2	7.2	8,4	11,1	11,6
— у % до попереднього року	х	104.2	132,0	151,5	130,0	110,7	100	116,7	132.1	104,5
2. Потужності по переробці	2,8	3	3,46	4,7	7,25	9,7	11,1	12	14	15
— у % до попереднього року	х	107.1	115,3	135,8	154,3	133,8	114,4	108.1	116,6	107,1

* Таблиця побудована автором за даними Укроліяпрому та Держстату України [1, с. 74; 7]

У 2013 році по відношенню до 2005 року виробництво зросло в 2,37 разу (табл. 2).

Таблиця 2

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЇ СОНЯШНИКОВОЇ НЕРАФІНОВАНОЇ В УКРАЇНІ У 2005—2014 рр., тис. т*

Олія соняшникова нерафінована	Роки							
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Січень-квітень 2014
Україна	1381,0	1863,0	2771,8	2990,3	3177,2	3798,7	3269,0	1489,0
Темпи росту у %	х	134,9	148,8	107,9	106,3	119,6	86,1	122,2

* Таблиця побудована автором за даними Укроліяпрому та Держстату України [1, с.27; 3; 7].

За прогнозом USDA, частка України у світовому виробництві соняшникової олії в 2013/14 МР становитиме 29,38 %. Тобто, можемо констатувати тенденцію до значного збільшення виробництва соняшникової олії в Україні в подовж останніх років [4].

Україна також є безумовним лідером серед експортерів соняшникової олії, займаючи більше 50 % світового експорту (при внутрішньому споживанні 400—450 тис. т, експорт в останні роки становить більше 3,0 млн т).

У 2011/12 маркетинговому році Україна стала головним експортером соняшникової олії в світі і в структурі світового експорту її частка перевищила 55 %, це 2,7 млн т. У 2012/2013 МР Україна експортувала 3,47 млн т соняшникової олії. Прогнозується, що експорт у 2013/2014 МР досягне 4,1 млн. т — це 57,7 % у структурі світового експорту соняшникової олії (рис. 1) [6].

Майбутнє підприємств експортно-орієнтованого олійно-жирового комплексу України, на наш погляд, у значній мірі буде

залежати від можливостей технічного переозброєння і застосування сучасних технологій переробки олійних культур, а також від реалізації стратегій інтегрованого зростання, побудованих на партнерстві з виробниками сировини.

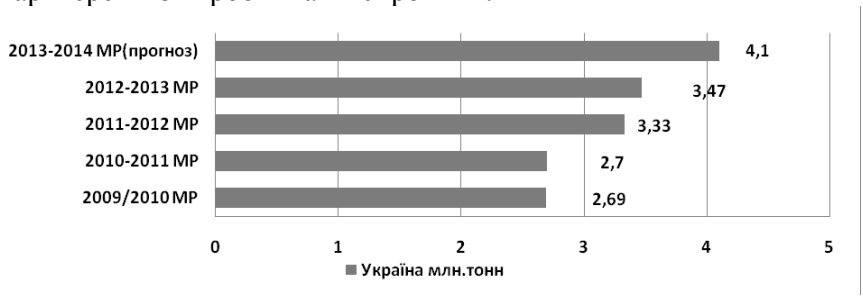

Рис. 1. Динаміка експорту рослинної олії Україною, млн. т

Проведене дослідження демонструє існуючі тенденції збільшення виробництва та експорту соняшникової олії в Україні, зростання вирощування соняшнику та збільшення переробного потенціалу за рахунок розширення діючих потужностей і будівництва нових заводів, збереження незначних обсягів експорту соняшника за рахунок державних важелів впливу на експортерів насіння.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. — К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. — 560 с.

2. Про соціально-економічне становище України за 2013 року: Статистичний збірник. — К.: Державна служба статистики України, 2014. — 236 с.

3. Про соціально-економічне становище України за січень-червень 2014 року. — К.: Державна служба статистики України, 2012. — 84 с.

4. Новини України та світу // УКРІНФОРМ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr.

5. Україна у цифрах 2013: Статистичний збірник / Державна служба статистики України, 2014. — 239 с.

6. Розвиток Української олійно-жирової промисловості / Асоціація Укроліяпром [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukroilprom.org.ua/.

7. Информационно-аналитическое агентство «Союз Информ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.souz-inform.com.ua.

УДК 330.341.1

tat-lit@mail.ru

Литвиненко Т. М.,
к.е.н., доц., Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Lytvynenko Tetyana,
PhD in Economics Associate Professor of Economics Department Taras Shevchenko Kyiv National University

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ

MODERN TECHNOLOGICAL MODE AS BASIS OF POTENTIAL OF ENTERPRISE

Анотація. Переважна більшість підприємств економіки України базується на відсталих технологічних укладах. Для зміни такого становища потрібно застосовувати можливості кластерів і технологічних платформ.

Ключові слова: технологічний уклад, кластер, технологічна платформа

Summary. Swingeing majority of enterprises of economy of Ukraine is based on the out-of-date technological modes. For the change of such position it is needed to apply possibilities of clusters and technological platforms

Key words: technological mode, cluster, technological platform

Кожна країна в своєму розвитку має орієнтуватися на перспективні соціально-економічні та науково-технічні тенденції, використовувати можливості, які вони відкривають. Україна, як і інші країни посткомуністичного світу, більше декларують про своє прагнення стати в ряд розвинених сучасних країн, ніж досягають реальних позитивних результатів. Цьому можна знайти багато пояснень, серед яких може бути й те, що в економічній політиці уряду та функціонуванні підприємств не спостерігається усвідомлення важливості врахування у своїй діяльності зміни технологічних укладів. В окремих випадках відбувається пристосування до нових технологічних укладів, а не їх активне формування.

Увага науковців переважно приділяється загальним проблемам інноваційної діяльності українських підприємств. При цьому справедливо зазначається, що інноваційна активність підприємств та й країни в цілому має негативну тенденцію. Але такої констатації замало, формулюючи та обґрунтовуючи шляхи активізації інноваційної діяльності, потрібно орієнтувати її на формування сучасних прогресивних технологічних укладів. Для цього потрібно провадити і просвітницьку роботу серед політиків, дер-

жавних службовців, підприємців, менеджерів і найманих працівників, адже формування пріоритетів економічної та науково-технічної політики має базуватись на певних цінностях.

Ситуація у нашій країні щодо структури економіки в розрізі технологічних укладів характеризується відсталістю: 58 % промислової продукції випускається на основі третього технологічного укладу, ядром якого є чорна металургія, металообробка, легка, деревообробна промисловість. Цей уклад в світовій економічній історії був характерним для періоду 1880—1930 років. У сучасних умовах у розвинених країнах світу відбувається формування шостого та сьомого технологічних укладів, основними тенденціями якого є розвиток альтернативної економічно доцільної енергетики; підвищення безпеки атомної енергетики, розробка матеріалів із заздалегідь заданими властивостями, нано-ой оптоелектроніка, широке використання біотехнологій у багатьох сферах життєдіяльності суспільства тощо.

Таблиця 1

КОРОТКА КІЛЬКІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОКРЕМИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Уклад	Частка у виробництві, %	Частка фінансування науково-технічних розробок, %	Частка інноваційних витрат, %	Частка технологічних капітальних вкладень, %
III	58	70	30	83
IV	38	23	60	10
V	4	*	8,6	7

* Дані відсутні.

Джерело: [1].

Ситуація в економіці України останніми десятиліттями не відповідає сучасним економічним викликам. Вітчизняні олігархи інвестують у статичні галузі 3-го технологічного укладу, адже світові ринки потребують цю низькотехнологічну продукцію, враховуючи скорочення виробництва такої продукції в розвинених країнах і це дозволяє їм отримувати прибутки. Держава все ще не має фінансових можливостей для забезпечення прогресивних структурних зрушень.

Зміна технологічних укладів відбувається за певними закономірностями. Кожен новий уклад починає формуватися в пе-

ріод домінування попереднього. У процесі зміни потрібно здолати інерцію промислового капіталу, інвестованого в матеріальні та нематеріальні активи, організацію виробництва, підготовку персоналу, відносини зі стейкхолдерами. Але впровадження нових технологій, які відповідають новому укладу, відбувається після того, як будуть вичерпані можливості нижчого укладу.

У цих умовах особлива роль має відводитись державі, її завдання — змінити правила гри, виписані під промислово-фінансові групи (олігархів), на правила для користі суспільства. Потрібна відповідна різнопланова державна політика, спроможна сформувати фінансово-бюджетну основу державної підтримки наукомістких виробництв 5-го та 6-го технологічних укладів і формування відповідного потенціалу підприємств. Особливо доцільно створити програму підтримки малого й середнього інноваційного та венчурного бізнесу, який спроможний вирішувати завдання сьогодення.

Для реалізації завдань формування сучасного потенціалу підприємств, який базується на сучасних технологічних укладах, доцільно використати такі інструменти інноваційної політики, як технологічні платформи та інноваційні кластери. Під кластерами розуміють сконцентровану на певній території групу пов'язаних організацій: постачальників, інфраструктури, науково-дослідних і навчальних закладів, що доповнюють один одного і посилюють конкуренті переваги окремих підприємств та кластера в цілому. Технологічні платформи, які вперше з'явились у ЄС понад 10 років тому, визначені як майданчики для розробки стратегії розвитку науково-технічних напрямів, які покладені в основу конкретних програм і проектів науково-дослідних робіт [2]. Технологічну платформу, як правило, очолює індустрія і за своєю структурою вони часто є приватно-державними організаціями. Принцип роботи останніх є взаємовигідне партнерство; більше того вони зобов'язуються перед Європейською Комісією нести відповідальність за організацію інновацій і об'єднання усіх заінтересованих сторін і структур для вирішення завдань стратегічних досліджень в ключових галузях Європейської індустрії. У ЄС було створено більше 30 таких платформ [3].

Робота із формування технологічних платформ розпочата і в Україні в 2006 році [4]. Перша в Україні науково-технологічна платформа «Агропродовольча» була ініційована Ужгородським національним університетом і нині успішно розвивається. Вона

входить до мережі європейської технологічної платформи «Їжа для життя». На стадії активного обговорення серед потенційних учасників є технологічна платформа «Нові перспективні матеріали, їхнє виробництво та застосування в Україні», її ініціаторами є Українське матеріалознавче товариство та Інститут проблем матеріалознавства ім. І. М. Францевича НАН України [5].

Технологічні платформи в своїй діяльності використовують тристадійний підхід: підприємці узгоджують свої бачення щодо технологічного розвитку; потім підприємці у співпраці з науково-дослідницькими організаціями розробляють стратегічні плани; після цього відбувається реалізація розроблених стратегічних планів з використанням значних людських і фінансових ресурсів.

Структурні перетворення в економіці країни неможливі без формування та реалізації сучасного виробничого потенціалу підприємств, що відповідає прогресивним технологічним укладам. Світовий досвід доводить, що важливою умовою таких перетворень є державна підтримка та використання кластерів і технологічних платформ як механізмів інноваційного розвитку. Ці механізми поєднують учених, інженерів, підприємців для успішної реалізації інновацій, які дозволять створити в країні підприємства, спроможні здійснити реструктуризацію традиційних промислових секторів і триматися на передньому краї у галузях високих технологій, забезпечити гідне місце нашої держави у світовій економіці.

Література

1. *Кірдіна О. Г.* Обмеження та орієнтири техніко-технологічного розвитку. України в умовах глобалізації // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 4. — Т. 1 — С. 80.

2. *Дежина И. Г.* Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / Дежина И. Г. — М.: Издательнство Института Гайдара, 2013. — С.5.

3. Офіційний сайт європейських технологічних платформ // http://cordis.europa.eu/technology-platforms/home_en.html).

4. *Кульчицький І.* Європейські технологічні платформи та створення платформ в Україні [Електронний ресурс] // Інноваційне підприємництво: Львів, Україна. Інформаційний портал. — Джерело доступу http://cstei.lviv.ua/ua/item/719)

5. *Смертенко П. С., Чернишев Л. І., Білан І. І., Солонін Ю. М.* // Вісник НАН України. — 2014. — № 3. — С. 73.

УДК 005.21

e-mail: victoria.leshchinska@gmail.com

Ліщинська Вікторія Валеріївна,
ст.викладач, «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана», Україна

Lishchynska Victoria,
Lecturer, «Kyiv National Economic University named after V.Getman», Ukraine

ГЛОКАЛЬНА СТРАТЕГІЯ КОНКУРЕНЦІЇ

THE GLOCAL COMPETITIVE STRATEGY

Анотація. Визначено поняття «глокалізація» як нова парадигма міжнародного бізнесу і маркетингу. Визначено поняття «глокальна стратегія конкуренції», обґрунтовано актуальність її застосування глобальними компаніями.

Ключові слова: глокалізація, глокальна стратегія конкуренції, глокальний маркетинг

Summary. There are defined glocalization, glocal competitive strategy. Glocalization is the new paradigm in international business and marketing. Glocalization competitive strategy encourages companies to «think global, act local».

Key words: glocalization, glocal competitive strategy, glocal marketing.

Багато науковців сьогодні зазначає, що не існує виключно глобальних чи локальних стратегій: глобальним брендам доводиться пристосовуватися до локальних особливостей кожної країн, вдаватися до локалізації як самого продукту, так і всього комплексу маркетингових комунікацій, тоді як локальним компаніям для виходу за межі своєї країни потрібно пристосовуватися до особливостей глобальних ринків [2, 6, 7].

Координація глобальних і локальних конкурентних активностей для компаній стає особливо важлива ще й тому, що Інтернет у значній мірі стирає відстані і межі між споживачами, ринками, країнами. Тому керівники підприємств змушені шукати відповідь на запитання: «В якій точці шкали, обмеженої полюсами «глобалізація» та «локалізація», хоче і може розташуватися фірма?».

Поняття «глокалізація»[1] сьогодні розглядається як один із важливих соціоекономічних феноменів світової економіки, який характеризує нерозривність і взаємодоповнення зовні суперечливих процесів глобалізації і локалізації [5]. Вважається, що цей термін краще, ніж глобалізація, відображає сучасні тенденції, зокрема — гнучкість мультинаціональних компаній у їх умінні

[1] Глокалізація від *англ. glocalization* — слово-гібрид, термін, що утворений шляхом злиття слів «глобалізація» і «локалізація».

використовувати глобальні тенденції на власну користь, водночас пристосовуючись до локальних умов існування [4]. Головною конкурентною перевагою глокальних компаній стає здатність швидко адаптуватися до особливостей конкурентного середовища кожного локального (місцевого) ринку [1].

Глокальна стратегія конкуренції — це гібридна стратегія поєднання глобальної і локальної конкурентної активності компанії, яка спрямована на те, щоб компанія була здатна ефективно конкурувати та працювати з клієнтами, в якій би країні не знаходилися її споживачі. Мета глокальної стратегії — поєднати конкурентні переваги глобальних мереж і окремих локальних ринків, збалансувати процеси глобалізації і локалізації шляхом створення системи глокального менеджменту і маркетингу.

Глокальний маркетинг покликаний гармонізувати бізнес-стратегію компаній з потребами та побажаннями локальних споживачів і потенційних конкурентів. Адже на думку більшості маркетологів, ані повна уніфікація продуктів і послуг, ані повна їх адаптація до умов локальних ринків сьогодні не важливі, а важлива їх комбінація — гібридна стратегія на основі ретельної оцінки факторів конкурентоспроможності [2, 3].

Актуальність застосування глокальної стратегії конкуренції підтверджується сьогодні такими основними чинниками [1]:

— сильна диференціація і насиченість сучасних ринків, відповідно глобальні компанії змушені шукати нові локальні ніші, а локальні (місцеві) виробники прагнуть вийти на глобальний ринок;

— наявність глокалізованого попиту, тобто одночасно існує попит як на масові стандартизовані продукти, так і на продукти, адаптовані до потреб локальних споживачів;

— тенденція до персоніфікації товарів і послуг для споживачів (якщо трендом попередніх років у маркетингу були сегментація, таргетування аудиторій, то сьогодні на перше місце ставляться індивідуальні переваги і бажання клієнтів);

— динамічність конкурентних переваг, яка змушує як глобальні, так і локальні компанії вдаватися до застосування гібридних стратегій конкуренції;

— стирання географічних меж між локальними ринками, особливо завдяки Інтернету.

Глокальну стратегію конкуренції компанії обирають у випадку [6,7]:

➢ коли глобальні бренди прагнуть завоювати локальні ринки і для цього адаптують свої глобальні продукти до місцевих потреб

(така адаптація може відбуватися у двох напрямах: по-перше, пристосування глобальних брендів до локальних ринків, смаків споживачів і культур; по-друге, локалізації виробництва продуктів);

- коли локальні виробники зі своїм локальним продуктом хочуть отримати конкурентні переваги в спеціалізованих нішах глобального ринку.

Ідеологія глокалізації знаходить своє відображення у маркетингових концепціях більшості транснаціональних компаній. Таку стратегію обрала, наприклад, компанія Beiersdorf для своєї торговельної марки «Нівеа» після того, як вона відмовилась від чітко вираженого потягу до глобалізації. На сайті компанії (http://www.beiersdorf.ua) зазначено: «розробляючи нашу продукцію, ми орієнтуємося на регіональні особливості та потреби споживачів».

Компанія Coca-Cola — також один з провідних прихильників ідеології глокалізації. З самого початку свого виходу на міжнародні ринки Coca-Cola наполягала, що її продукти повинні бути однаковими в усіх країнах світу. До кінця 20 століття бренд став неодмінним атрибутом сприйняття американського способу життя практично по всій земній кулі. Але на початку 21 століття, компанія визнала необхідність зміни стратегії. Після цього Coca-Cola почала розвивати місцеві продукти, викуповуючи локальні бренди або створюючи нові. На сьогодні компанія Coca-Cola володіє понад 100 локальними брендами напоїв у всьому світі.

Але вибравши глокальну стратегію конкуренції, компанії можуть зіткнутися з деякими труднощами балансування глобального і локального рівня. Якщо робити акцент на глобальний розвиток і уніфікацію, тоді можна відсікти значну частину споживачів, які хочуть купувати місцеві товари. Якщо ж створювати локальні продукти, то будуть втрачені такі конкурентні переваги, як глобальна технологія і впізнаваний бренд.

Підсумовуючи, варто зазначити, що синергійний ефект глокальної стратегії конкуренції, який виникає у результаті синтезу глобальних і локальних процесів, призводить до появи інноваційних технологій, виникнення нових ринкових сегментів, прискореного виходу продуктів на ринок. Компанії, що використовуватимуть переваги глокалізації, тобто вміння працювати через кордони, обов’язково, за інших рівних умов, доб’ються високої міжнародної конкурентоспроможності.

Література

1. *Авдокушин Е. Ф.* Глокализация как объективный процесс и корпоративная стратегия // Вопросы новой экономики. — 2010. — № 2(14). — С. 4—17.
2. Глокальний маркетинг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=210
3. *Джонс Дж. Ф.* Мифы, небылицы и факты о рекламе. Анализ 28 самых живучих мифов: пер. с англ. — М.: Омега-Л, 2005. — 336 с.
4. *Домбровський О. Г.* Концепт глокалізації в сучасному економічному просторі: інноваційний вимір // Экономика Крыма. — 2012. — № 4. — С. 60—64.
5. *Шавкун І. Г.* Менеджмент XXI століття: колізія між глобалізацією і регіоналізацією [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_35_8.pdf
6. *Dumitrescu L., Vinerean S.* The glocal strategy of global brands [Електронний ресурс]. — Режим доступу: ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/blg/journl/538dumitrescu %26vinerean.pdf
7. *Foglio A., Stanevicius V.* Scenario of glocal marketing as an answer to the market globalization and localization // Management (Vadyba). — 2007. — № 3—4(16—17). — С. 40—55.

УДК 330.16+658.310.7

Ляшенко О. М.,
д-р е.н., професор,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, Україна

e-mail: oleksandralyash@mail.ru

Liashenko O.,
Doctor of Economics,
Professor, Ukrainian State University Finance and International Trade, Ukraine

УБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІМПЕРАТИВ СУЧАСНОГО СВІТУ

SECURING ENTERPRISE DEVELOPMENT AS AN IMPERATIVE OF THE MODERN WORLD

Анотація. Безпека є формою існування і розвитку підприємства. Попри це, у деяких аспектах проявляється неоднозначність взаємозалежності економічної безпеки підприємства та його розвитку. Водночас наразі убезпечення розвитку підприємства є імперативом сучасного світу.

Summary. Security is a form of existence and development of enterprises. Nevertheless, the ambiguity evident in some aspects of interdependence of economic security and its development. Currently, insurance development is an imperative of the modern world.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, розвиток, убезпечення

Keywords: security, economic security, development, securing

Віраж агресивного розвитку цивілізації, який ознаменував початок XXI століття, співпав із початком створення випереджального соціально-економічного безпечного суспільства, на тлі якого відбувається активізація наукових досліджень з проблематики економічної безпеки підприємств. Останнє зумовило формування самостійного наукового напряму — управління економічною безпекою підприємства та фундаменталізувало убезпечення його розвитку, зробивши останнє імперативом сучасного світу.

Безпека (англ. security, safety) — у найширшому статичному розумінні розглядається як стан складної системи, захищений від такої дії зовнішніх і внутрішніх чинників, що може призводити до погіршення або до унеможливлення її функціонування і розвитку, натомість діяльнісне (рухливе, динамічне) розміння безпеки пояснюється як стан стійкого існування (розвитку) об'єкта, при якому вірогідність небажаної зміни будь-яких параметрів (характеристик) його життєдіяльності (функціонування) невелика.

Безпекознавча парадигма розглядається як комплекс ідей, цілей, функцій, принципів і методів, за допомогою яких вивчають явища та процеси забезпечення функціонування систем безпеки з урахуванням впливу на результати їх функціонування антропосоціо-культурних і кібернетичних чинників.

Парадигма управління економічною безпекою підприємства спирається на специфічний понятійний апарат, через що вона нерозривно пов'язана з такими категоріями й поняттями, як «виживання», дихотомією «уразливість — убезпечення», «стійкість», «розвиток», нерідко зустрічаються посилання на «конкурентоспроможність».

Розуміння сутності поняття «виживання» може суттєво варіювати залежно від того, з яким об'єктом воно ототожнюється. Категоріально виживання пояснюється через здійснення певних дій з метою збереження життєздатності об'єкта (якщо йдеться про людину — то її життя, здоров'я і працездатності) та убезпечення від впливу загрозливих (чи шкідливих) чинників у конкретних умовах існування. Виживання можна розглядати як найнижчу, проте найважливішу цільову установку управління економічною безпекою підприємства в ієрархії таких установок.

Уразливість у найзагальнішому розумінні є властивістю будь-якого матеріального об'єкта природи, техніки або соціуму втрачати здатність до виконання природних або заданих функцій внаслідок впливу загроз будь-якого походження й інтенсивності. Уразливість підприємства — це показник, що характеризує міру його незахищеності, тобто схильності до проникнення та загроз різної етимології. В такому розумінні убезпечення можна розглядати як антипод уразливості.

Розвиток можна розглядати як рушійну силу функціонування системи економічної безпеки, і як наслідок створення і функціонування такої системи. У такому контексті стійкість можна розглядати з двох позицій: як властивість функціонування системи економічної безпеки підприємства (тобто як процес, а не явище) і дискретно — як стан, що утримується протягом певного проміжку часу. Якщо система не розвивається, то в неї різко скорочується можливість виживання, опірність і пристосовуваність до внутрішніх і зовнішніх умов. Стійкість і безпека — найважливіші характеристики підприємства як єдиної системи. Їх не слід протиставляти, кожна по-своєму характеризує стан підприємства.

Водночас слід визнати, що, виступаючи, важливою характеристикою забезпечення життєздатності підприємства, економічна безпека, відіграючи роль охоронної функції, може негативно впливати на розвиток підприємства, стримуючи і, навіть істотно гальмувати його темпи. У цьому проявляється неоднозначність взаємозалежності економічної безпеки та розвитку підприємства. Така неоднозначність, породжена проблематикою узгодження інтересів, як одного з наріжних каменів в управлінні економічною безпекою підприємства, посилюється при вивченні особливостей поведінки підприємств, що працюють на різних конкурентних ринках.

Отже, управління економічною безпекою підприємства є новим науковим напрямом, що виник на перетині багатьох галузей знань, кожна з яких володіє спеціальним методологічним арсеналом. Тому управління економічною безпекою підприємства апріорі має спиратися на методологічне розмаїття, але, попри це, воно потребує використання специфічних інструментів, зокрема, наразі такі інструменти повинні мати виключно динамічний формат убезпечувального імперативу розвитку підприємства.

Література

1. *Ляшенко О. М.* Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства / О. М. Ляшенко. — Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. — 400 с.

УДК: 338.486

mazur_volodymyr@mail.ru

Мазур Володимир Степанович,
к.е.н., доцент кафедри міжнародного туризму та біснесу, Тернопільський національний економічний університет

Mazur Volodymyr,
Ph.D., Associate Professor, Ternopil National Economic University

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СФЕРІ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

A MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS IS IN SPHERE OF INDUSTRY OF HOSPITALITY

Анотація. Розглянуто поняття гостинності у всій її змістовій неоднозначності, розкрито інструменти досягнення конкурентоспроможності в сфері індустрії гостинності.

Ключові слова: гостинність, індустрія гостинності, індустрія туризму і гостинності, структурні елементи гостинності, туристичні послуги, конкурентоспроможність, потреби споживачів.

Summary. The concept of hospitality is considered in all her to the semantic ambiguousness, the instruments of achievement of competitiveness are exposed in the sphere of industry of hospitality.

Keywords: hospitality, industry of hospitality, industry of tourism and hospitality, structural elements of hospitality, tourist services, competitiveness, necessities of consumers.

На сьогоднішній день індустрія гостинності є дуже важливим і одним із ключових факторів успішного розвитку туризму в цілому. Важко сказати, що у нашому, XXI столітті, сфера індустрії гостинності є добре розвиненою. Зараз вона тільки перебуває на етапі відновлення. Це пов'язане з тим, що як тільки почався технологічний прогрес, люди перестали звертати увагу і навіть зовсім забули про людські потреби в турботі, добрих словах і спілкуванні. Працівники почали приділяти увагу тільки технічному розвитку і зовсім забули про розвиток власних висококваліфікаційних, персональних рис. Тому, проблема розвитку гостинності набуває особливого значення в умовах сучасного виробничого середовища.

«Гостинність — народна традиція з любов'ю та повагою приймати і частувати гостей. Також готовність, бажання приймати гостей і пригощати їх; сама церемонія гостинного приймання кого-небудь» — пише В. В. Жайворонок у своїй роботі «Знаки української етнокультури» [1].

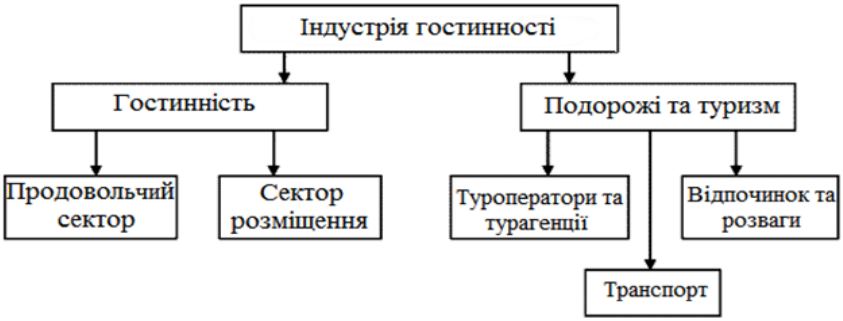

Рис. 1. Індустрія гостинності [2]

Теоретик Г. А. Папірян у своїй роботі «Менеджмент індустрії гостинності» розглядає гостинність як науковий термін, і вважає, що термін «гостинність» означає систему заходів і порядок їх здійснення з метою задоволення найрізноманітніших побутових, господарських і культурних запитів гостей туристських підприємств, їх запобігливого обслуговування, надання низки послуг.

Варто підкреслити, що в туризмі існує суспільна сфера гостинності, яка особливо виразно демонструє його людиноприймальний характер. «Інститут гостинності, до речі, — один із найдавніших в історії людської цивілізації. Гостинність (від гр. «проксенія») набула широкого розвитку ще в стародавній Елладі. У 78 античних державах-полісах право та обов'язок піклуватися про іноземців одержували лише знатні громадяни — піроксени [3, с. 140].

Гостинність (похідне від «гість») постає в усій своїй змістовій неоднозначності. Її елементи принципово імпліцитні, дифузні, тісно взаємопов'язані, але в той самий час суперечливі і часто навіть логічно несумісні (друг — ворог). Цим обумовлена складність виявлення структурних елементів гостинності і наявних між ними взаємозв'язків [4, с. 83].

У сучасній літературі дуже часто можна побачити такий термін, як «індустрія туризму та гостинності». Сьогодні, ми вже розуміємо, що не можна розглядати ці поняття окремо тому, що туристи — це, насамперед споживачі, які мають величезні потреби, які залежать від різного роду факторів, а індустрія гостинності — це одна зі складних і комплексних сфер, у якій завдяки зусиллям працівників, задовольняються різні потреби різних клієнтів та споживачів послуг. Також у цій індустрії поєднуються різні сфери людської діяльності: відпочинок, харчування (готельний і рес-

торанний бізнес), розваги та екскурсії — туризм, різні семінари та виставки. Гостинність стала невід'ємною частиною туризму, яку вимагають усі споживачі туристиних послуг. Через ці всі фактори дуже важко дати однозначне визначення поняттю «гостинність». Її важко виміряти. Адже це не тільки якість обслуговування, а й високий рівень підготовки та розвитку особистості самого працівника. Ця підготовка і надає працівникам потрібні навички, за допомогою яких вони зможуть створити потрібні умови, при яких клієнт буде мати змогу відчути всю гостинність закладу [5, с. 40].

Гостинність — це специфічний спосіб сприйняття, розуміння і відбиття власного внутрішнього світу, втілення індивідуального способу мислення в певній моделі поведінки, обумовленій звичаями, моральними традиціями, суспільними установками [6, с. 22].

Якщо ж говорити про конкурентоспроможність у сфері індустрії гостинності, то варто зазначити, що тут основними факторами являється не стратегія підприємства і його бізнес план, а вміння даного підприємства показати себе з кращого боку, вміння виявити та задовольнити потреби споживачів та рівень розвитку інформаційних ланцюгів [7, с. 77].

Аналіз наукової літератури дозволив зробити висновок про недостатню опрацьованість і необхідність подальшого вивчення питань формування конкурентоспроможності підприємств у сфері індустрії гостинності, оскільки автори ідей і концепцій досліджуваної проблематики залежно від своїх наукових поглядів по-різному обґрунтовують чинники та методи оцінки цієї категорії, що заважає розробці комплексного (системного) підходу до підвищення конкурентоспроможності в сфері індустрії гостинності.

Література

1. Положення про державну туристичну адміністрацію України: Указ Президента України від 11 квітня 2002 р. № 331/202.
2. *Азарян О. М., Сушко О. В.* Сегментація підприємств ресторанного бізнесу в Україні // Схід. — 2004. — Вип.5 (63). — С. 48.
3. *Алаев Э. Б.* Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. — М., 1983.
4. *Бидик А. Г.* Визначення стратегічного потенціалу конкурентоспроможності с ільськогосподарських підприємств / А. Г. Бидик // Економіка АПК. — 2002. — № 4. — С. 105—110.

5. *Кабалкин А. Ю.* Законодательство в сфере обслуживания. — М.: Знание, 1984. — 168 с.
6. *Корчевська Л. О.* Прогнозування рівня використання трудового потенціалу України як складова управління його розвитком / Л. О. Корчевська // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 3. — С. 136—140.
7. *Кабушкин Н.* Менеджмент гостиниц и ресторанов: учбовий посібник/ Николай Кабушкин, Галина Бондаренко. — 3-е изд., перераб. и доп. — Мн.: Новое знание, 2002. — 367 с.

УДК:658.5:637.5.03(477)

Марченко Максим Михайлович,
к.е.н, доцент кафедри стратегії підприємств, КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

mku@ukr.net

Marchenko Maksym,
PhD, associate professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

МЕХАНІЗМИ ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ УСПІХУ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. Для визначення ключових факторів успіху м'ясопереробних підприємств України запропоновано використовувати стратегічну сегментацію галузі на основі двох показників: географічний масштаб діяльності та рівень вертикальної інтеграції.
Ключові слова: ключові фактори успіху, стратегічна сегментація,м'ясопереробні підприємства.

MECHANISMS FOR IDENTIFYING KEY SUCCESS FACTORS FOR MEAT PROCESSING ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary. To determine the key success factors for meat processing enterprises of Ukraine author proposed to use a strategic industry segmentation based on two factors: geographic scale and vertical integration level.
Key words: key success factors, strategic segmentation, meat processing companies.

Дослідження стану м'ясопереробної промисловості показало, що галузь знаходиться у скрутному становище і потребує дієвих заходів по виведенню її на стабільний шлях розвитку.

Для подолання кризових явищ у тваринництві, збільшення обсягів виробництва м'яса та м'ясопродуктів, підвищення ефективності м'ясопереробних підприємств необхідно здійснити ряд організаційних і економічних заходів.

До організаційних заходів слід віднести впровадження науково обґрунтованих форм організації виробництва, прогресивної техніки і новітніх технологій, що сприятиме інтенсифікації м'ясопереробної промисловості, підвищенню продуктивності праці і зменшенню втрат продукції та непродуктивних витрат на її виробництво, зниженню собівартості продукції. Тобто, необхідно задіяти внутрішньогалузеві та внутрішньогосподарські резерви, піднести дисципліну виробництва і раціонально організувати процес праці.

До економічних заходів відносяться: удосконалення механізму економічних відносин як на міжгалузевому, так і внутрішньогалузевому рівнях, які забезпечать дотримання закону вартості у формуванні цінової політики, врахують терміни обороту капіталу в галузях народного господарства при формуванні кредитної й податкової систем.

Шляхи розвиткум'ясопереробних підприємств України доцільно визначати на основі аналізу діяльності компаній галузі, а зокрема визначенні ключових факторів успіху підприємств. Для отримання найпридатніших результатів аналізу досліджуванні підприємства потрібно сегментувати за рядом критеріїв, які допоможуть систематизувати підприємства та запропоновувати найбільш ефективні шляхи розвитку. Стратегічна сегментація галузі проводилась на основі двох показників: географічний масштаб діяльності та рівень вертикальної інтеграції, оскільки аналіз галузі показав, що основною конкурентною перевагою компаній у м'ясопереробній промисловості є повна вертикальна інтеграція, з іншого боку шляхи розвитку для компаній регіональних, національних і міжнародних багато в чому відрізняються. На основі сегментації було виділено три стратегічні групи: 1) міжнародні виробники, з повною вертикальною інтеграцією (ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ТОВ «Комплекс Агромарс», ПАТ «АПК-ІНВЕСТ»); 2) національні виробники, з частковою вертикальною інтеграцією (ТОВ «М'ясокомбінат «Ювілейний», ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», ПрАТ «Горлівський м'ясокомбінат», ТОВ «М'ясна фабрика «Фаворит», ТДВ «М'ясокомбінат «Ятрань», ПАТ «Кременчукм'ясо» та ін.); 3) регіональні виробники, з незначною вертикальною інтеграцією (понад 1400 виробників).

Дослідивши діяльність першої стратегічної групи, найбільших виробників м'ясопереробної галузі, можемо зробити висновок, що лідерство на ринку компанії утримують за рахунок розумної

стратегічної політики, процесам вертикальної і горизонтальної інтеграції, повним фінансовим забезпеченням.

Підприємства, які ввійшли до другої стратегічної групи, мають розвинену техніко-технологічну базу, яка відповідає міжнародним стандартам якості та безпеки, достатній обсяг фінансових і трудових ресурсів для здійснення ефективної підприємницької діяльності. Основною конкурентною перевагою зазначених підприємств є широка номенклатура продукції, що виробляється, який дає змогу задовольнити потреби споживачів будь-якого сегмента ринку за демографічними, соціоекономічними, психографічними та іншими критеріями сегментації. При цьому більшість м'ясопереробних підприємств використовують у своїй діяльності стратегію охоплення ринку — диференційний маркетинг, що передбачає розподіл ринку на сегменти (залежно від платоспроможних потреб споживачів), для яких розробляється окрема програма з виготовлення продукції, враховуючи їх особливості. Ще одним важливим ключовим фактором успіху підприємств другої стратегічної групи є вертикальна інтеграція вперед, до споживача. Доведення виготовленої продукції безпосередньо до споживачів має велике значення в діяльності м'ясопереробних підприємств, тому що їх продукція має властивість до швидкого псування і повинна бути швидко реалізована. Великі м'ясопереробні підприємства мають власну торговельну мережу, середні м'ясопереробні підприємства мають постійних оптових покупців на значний обсяг виготовленої продукції, а деяку частину своєї продукції реалізують у роздріб безпосередньо на підприємстві. Створення спеціалізованих торговельних підприємств і їх тісна взаємодія з переробними підприємствами за рахунок закупівлі і завезення готової продукції, забезпечення її повного зберігання, збільшення і поліпшення продажу є стратегічною лінією трансформації торгівлі у невід'ємну мобілізаційну ланку діяльності переробного підприємства.

Для третьої стратегічної групи було визначено типові недоліки функціонування, це: обмежені можливості сировинного забезпечення;відсутність гарантій у забезпеченні сировиною; слабка зацікавленість виробників сировини у співпраці; боротьба за монопольне становище; високий галузевий економічний егоїзм; труднощі в зберіганні та транспортуванні сировини і продукції; звужений асортимент; обмеженість обсягів виробництва; незадовільні санітарно-гігієнічні характеристики продукції; порівняно високі ціни; труднощі збуту. У той же час за рахунок своїх неве-

ликих розмірів вони значно мобільніші і легше пристосовуються до змін зовнішнього середовища.

Дослідивши особливості діяльності м’ясопереробних підприємств різних стратегічних груп можна сформувати їх ключові фактори успіху (рис. 1).

Рис. 1. Ключові фактори успіху м’ясопереробних підприємств України різних стратегічних груп (СГ)

Дослідження діяльності компаній м’ясопереробної промисловості дозволило зробити висновок, що до розвитку цих компаній необхідно підходити комплексно, це повинна бути система яка включає низку складових, серед яких: забезпечення підприємств якісною сировиною (найкраще цього можна досягнути у замкнутому виробничому циклі); проведення реконструкції та технічного переоснащення діючих підприємств (в ідеалі створення підприємств «з нуля», у відповідності з вимогами міжнародних організацій); забезпечення підприємства ефективною технологією виробництва, залучення інвестицій (велика роль у цьому питанні покладається на державу); побудова вертикальної і горизонтальної інтеграційної структури.

УДК[005.932:657.421.3]:658.14 (043.3) kina44@gmail.com

Мельник О. В.,
ст. викл. кафедри стратегії підприємства
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

Melnyk Oksana,
senior Lecturer
Enterprise Strategy Department
SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Ukraine

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НЕМА ТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ

DEVELOPMENT STRATEGY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF MANAGMENTE INTANGIBLE ASSETS

Анотація. Розглянуто елементи розробки стратегії підприємства на основі управління нематеріальними активами. Охарактеризовано етапи розробки стратегії та здійснено спробу визначити ефективність упровадження даних заходів.
Ключові слова: нематеріальні активи, стратегія управління, система управління нематеріальними активами

Summary. In the theses revealed elements of development strategy on the basis of managing intangible assets. The stages of development strategies and made an attempt to determine the effectiveness of the implementation of these measures.
Key words: intangible assets, strategy, system of management intangible assets

Управління має на меті забезпечити баланс «входу» та «виходу», а стратегічне управління — це процес розробки стратегій, що координує діяльність усієї організації в довготривалій перспективі і здійснюється в контексті визначених місії і цілей, аналізу середовища, визначення ресурсів для досягнення цілей, та безпосередньо реалізації стратегії та контролю її результатів. Таким чином, в умовах «нової економіки» концепція стратегічного управління має орієнтуватись на ресурси, які мають стратегічне значення для підприємства, тобто ,перш за все, — нематеріальні ресурси.

З позиції теорії стратегії розрізняють загально корпоративну, конкурентну стратегію (чи бізнес-стратегії), функціональну та операційну стратегії. Існує два підходи до розробки стратегії: це так званий зверху вниз (розробляємо стратегію і вже під неї здійснюємо пошук необхідних ресурсів) і знизу вверх (коли є ресурси і відповідно розробляємо стратегію з використанням даних ресурсів).

У контексті системи управління нематеріальними активами (далі НМА) корпоративна стратегія розглядається як спосіб, у який компанія намагається створити вартість, окреслюючи масштаби своєї діяльності на ринках і координуючи їх. Ефективність такої стратегії не зводиться лише до придбання цінних стартегіч-

них ресурсів, якості окремих елементів чи ефективної системи управління, але й залежить від того, як функціонують і взаємодіють усі елементи системи стратегічного управління

Система управління нематеріальними активами, являє собою сукупність елементів НМА, підсистем, технологій і комунікацій між ними, а також процесів, у рамках стратегічного управління що забезпечують ефективне функціонування підприємства.

Таким чином, розробка стратегії управління підприємством на основі системи управління нематеріальними активами передбачає насамперед визначення мінімально необхідного та максимально можливого рівня використанням НМА, а також баланс між матеріальними і нематеріальними активами

Відповідно ресурсної концепції, піраміду стратегій підприємства в контексті системи стратегічно орієнтованого управління НМА представлено на рис. 1.

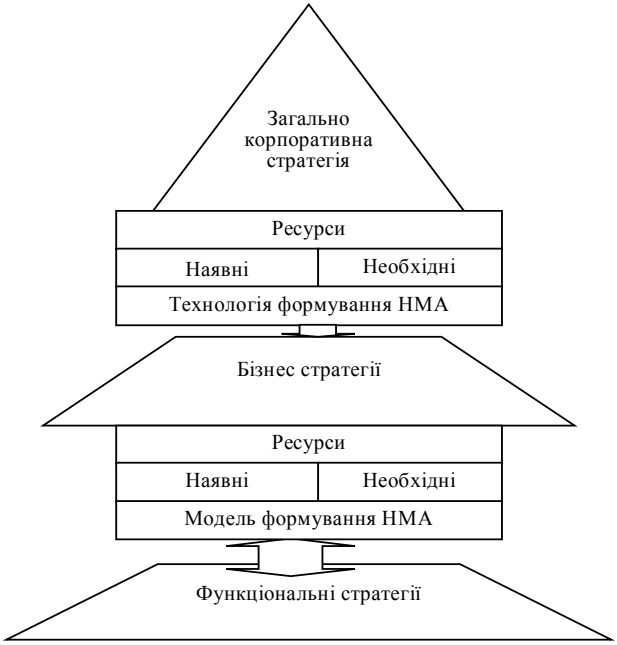

Рис. 1. Піраміда стратегій для формування моделі стратегічно орієнтованого управління НМА

Отже, при розробці стратегії підприємства на основі системи управління НМА формується основна перевага стратегічно орієнтованого підходу — це можливість залучення до економічного

управління підприємством не тільки «традиційних» ресурсів, що в свою чергу потребує пошуку, розроблення і впровадження методів і моделей підтримки прийняття рішень стосовно нововведень, оптимізації наявних методів та їх модифікацію.

УДК: 339.9

Михайленко Олена Феліксівна,
к.е.н., доцент,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

e_mail: e_mikh@ukr.net

Mykhailenko Olena,
PhD, docent
Vadym Hetman Kyiv national economic university, Ukraine

НОВІ ІНСТИТУЦІЙНІ ТРАНСКОРДОННІ АЛЬЯНСИ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД І МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Описано європейський досвід застосування різних інституційних форм транскордонного співробітництва. Основну увагу приділено економіко-юридичним особливостям ЄУТС і ОЄС і необхідним змінам у вітчизняному законодавстві, що дозволить українським підприємствам стати суб'єктами таких угруповань і підвищити ефективність стратегічного управління ТКС.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, транскордонний кластер, транскордонна промислова зона, ЄУТС, ОЄС.

NEW INSTITUTIONAL TRANSFRONTIER ALLIANCES: EUROPEAN EXPERIENCE AND POSSIBILITIES FOR UKRAINIAN COMPANIES

Summary. European experience of the use of different institutional forms of transfrontier cooperation is described. The main attention is paid to the economic and legal aspects of EGTC and ECG, and to the necessary changes in national legislation, which let Ukrainian companies to join to these groups and to increase the effectiveness of strategic management of TFC.

Key words: transfrontier cooperation, cross-border cluster, cross-border industrial zone, EGTC, ECG.

Угоди про транскордонне співробітництво (ТКС) є проявом загальносвітової тенденції до «м'якого» узгодження інтересів центру й регіонів у контексті прагнення до переорієнтації ЄС від ідеї «Європи — вітчизни» до «Європи регіонів».

Інституціональну структуру ТКС складають переважно єврорегіони, яких у Європі створено близько двох сотень [1]. Початкові форми ТКС мали тимчасовий характер, орієнтуючись лише на поточні проблеми. Із посиленням глобалізаційних тенденцій зросла важливість переведення співпраці на постійну основу, що зумовило важливість пошуку її все ефективніших форм. Останнім часом почали використовуватись нові форми співпраці як транскордонні кластери, промислові зони, партнерства та ін.

Суб'єкти транскордонних кластерів розміщені у різному податковому, митному, законодавчому середовищі, однак можуть створювати спільні підприємства, користуватися спільною інфраструктурою і функціонувати на транскордонних ринках. Так, транскордонний кластер BioWalley (Швейцарія/Німеччина/Франція, заснований у 1996 р.) є провідним європейським центром біотехнологій [2].

Промислові зони та парки приваблюють інвесторів завдяки помірним цінам на землю і місцеві ресурси, додатковим інвестиційним джерелам із фондів ЄС, кваліфікованій робочій силі, технічній та інформаційній інфраструктурі. Створення таких інститутів дозволяє створити у периферійному регіоні юридичну особу, яка стає бізнес-інкубатором і фінансовим посередником в отриманні фінансової допомоги зі структурних фондів ЄС. Прикладом є зона Ческе-Веленіце — Гмюнд «Access» на чесько-австрійському кордоні, яка охоплює промислові ділянки високої якості з повною інфраструктурою, комплексним інкубатором і консультативним центром [3].

Із 2000-х рр. почали функціонувати також такі нові форми співпраці, як європейські угрупування територіальної співпраці (ЄУТС) та організації єврорегіонального співробітництва (ОЄС), які суттєво розширюють повноваження транскордонних інститутів.

Засадничі ознаки, які відрізняють ЄУТС від інших механізмів регіональної політики ЄС:

— ЄУТС мають статус юридичної особи, розглядаються як суб'єкт держави, у якій угрупування зареєстровано і де знаходиться його штаб-квартира, та наділяються в кожній державі найбільш широкою правоздатністю, яку дозволяє національне законодавство. Це, зокрема, дає право придбавати і розпоряджатися майном, наймати персонал, виступати стороною в судовому процесі, мати власний бюджет [4];

— до складу ЄУТС можуть входити держави, регіональні та місцеві органи влади, органи публічного права та їх асоціації;

— ЄУТС фінансуються через Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд та/або Фонд єднання;

— співробітництво в рамках ЄУТС може здійснюватися на прикордонному, транснаціональному та/або міжрегіональному рівнях [5].

Порядок утворення ЄУТС не вимагає попереднього укладання міжнародних угод з ратифікацією національними парламентами. Особливою цінністю ЄУТС є багаторівневе управління, тобто пропонується «можливість залучити різні інституціональні рівні в одній спільній структурі, що допомагає зробити європейське управління більш відкритим, інклюзивним, демократичним, підзвітним і прозорим» [6].

Станом на початок 2014 р. у Європі функціонує 46 ЄУТС, ще 19 знаходяться у стадії формування [7].

Відповідно до Регламенту № 1082/2006 [4] існує можливість участі у ЄУТС суб'єктів третіх країн, якщо національне законодавство третьої країни дозволяє таке членство. Таким чином, у перспективі після внесення відповідних змін до законодавства України, Закарпатська область України могла б приєднатися до двох ЄУТС, створених Угорщиною та Словаччиною. Хоча вітчизняні підприємства не можуть бути напряму суб'єктом групи, участь України у ЄУТС дозволить суттєво розширити попит на локальних транскордонних ринках, отримати доступ до спільної інфраструктури та фінансування ЄС.

Протокол № 3 до Європейської рамкової конвенції про ТКС стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЄС), підписаний у 2009 р. з метою протистояння «впливу економічної кризи, яка чинить широкий руйнівний вплив на соціальну згурто-ваність суспільства» [8], став наступним кроком у розвитку ТКС.

Важливою відмінністю членства у ОЄС є можливість включати, крім територіальних общин або органів влади, держав-членів та інших органів публічного права, також неприбуткові організації, які регулюються на основі приватного права (наприклад, торгово-промислові палати), тоді як ЄУТС не можуть включати приватні підприємства. Завдання для ЄУТС переважно зосереджені на реалізації програм територіальної співпраці, які фінансуються ЄС (спільно з іншими джерелами) і, таким чином, на економічній і соціальній згуртованості. Завдання ОЄС є набагато ширшими, і не обмежуються лише цією групою питань [9].

З участю України може бути створене ОЄС зі штаб-квартирою як на території України, так і на території іншої країни, з відповідно різною юрисдикцією. Для уникнення подвійного оподаткування членів ОЄС, коли штаб-квартира ОЄС знаходиться за кор-

доном, вважаємо за доцільне внести до Податкового кодексу України зміни до статей 13.1 і 14.1.

Також для подальшого розвитку ТКС вважаємо за необхідне:

— у Законах України «Про транскордонне співробітництво», «Про державно-приватне партнерство», «Про концесії», «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» передбачити застосування механізмів державно-приватного партнерства для створення на території українських регіонів-учасників ТКС організацій, які, згідно ст. 3 Протоколу №3, мають право бути членами ОЄС;

— з метою вдосконалення системи стратегічного управління соціально-економічним розвитком України, рекомендуємо:

передбачити розробку спільних стратегій розвитку ТКС України і Європейського Союзу та їх урахування при формуванні стратегічного плану розвитку України та її регіонів;

розробити заходи щодо впровадження системи транскордонного моніторингу для своєчасної оцінки соціально-економічного розвитку транскордонних регіонів, кон'юнктури транскордонних ринків і прийняття рішень щодо можливостей створення або розвитку кластерів, промислових зон, зон прикордонної торгівлі тощо у формі ОЄС.

Література

1. *Бутирська І. В.* Форми діяльності соціально відповідального бізнесу у транскордонному співробітництві країн V-VI розширення ЄС та України. / І. В. Бутирська // Інформаційне забезпечення транскордонного співробітництва України: матеріали І Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (14–15 травня 2013 р., м. Луцьк): в 2 т. / [під заг.ред. Митко А. М.]. — Т. 1. — Луцьк: Вежа-Друк, 2013. — С. 16—22.

2. Офіційний сайт транскордонного кластеру «БіоДолина» — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.biovalley.com

3. *Мікула Н. А.* Нові форми транскордонного співробітництва як інноваційні інструменти регіональної політики. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://lib.convdocs.org/docs/index-37937.html?page=17

4. Regulation (EC) No 1082/2006 of the European Parlament and of the Council of 5 July 2006 on a European grouping of territorial cooperation (EGTC). Official Journal of the European Union. L 210/19 — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_ policy/ sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082(2006)_en.pdf

5. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / Кол. авторів за ред. Мікули Н.А. / НАН України. Ін-т

регіональних досліджень — Львів, 2010. — 150 с. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://eep.org.ua/files/MR_NewForms.pdf

6. Beneficiaries of European Union Cohesion Policy / Офіційний сайт Європейської комісії. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy /country/commu/beneficiaries/crossborder.cfm?lang=en&PAY=eu. — Назва з екрану.

7. Register of European Groupings of Territorial Cooperation / Офіційний сайт ЄУТС — European Grouping of Territorial Cooperation. — Режим доступу: https://portal.cor.europa.eu/EGTC/EN-US/REGISTER/Pages/welcome.aspx. — Назва з екрану.

8. Утрехтська декларація про незалежне місцеве і регіональне управління у турбулентні часи: завдання щодо змін. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.csi.org.ua/www/?p=2416#more-2416

9. Alice Engl. Future Perspectives on Territorial Cooperation in Europe: The EC Regulation on a European Grouping of Territorial Cooperation and the Planned Council of Europe Third Protocol to the Madrid Outline Convention concerning Euroregional Co-operation Groupings. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.eurac.edu/edap

УДК 659.126 (477): 339.137.2: 339.992 e-mail: oberemchuk@yahoo.com

Оберемчук В. Ф.,
к.е.н., доцент
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, Україна

Oberemchuk Valentina,
Ph.D., Associate Professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БРЕНДІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.

Анотація. Розкрито сутність понять бренду, конкурентоспроможності бренду, стратегії брендингу. Окреслено основні етапи формування стратегії брендингу в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: бренд, конкурентоспроможність, стратегія брендингу

PROVIDING OF THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN BRANDS IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION.

Summary. The essence of the brand concepts, brand competitiveness, branding strategy have been presented. The basic stages of formation branding strategy in terms of European integration have been outlined.

Key words: brand, competitiveness, branding strategy

Асоціація з Європейським Союзом принесе українському бізнесу зміни, пов'язані із масштабами конкуренції на українському та європейському ринках, а також гармонізацію українського законодавства відповідно до законодавства ЄС. Це передбачає як взаємне відкриття ринків, так і стимулювання конкурентоспроможності та інші кроки, необхідні для досягнення відповідності стандартам Євросоюзу і торгівлі на ринках ЄС. Для України передбачено компенсаційний пакет, у рамках якого будуть створені умови для модернізації підприємств і надано допомогу по просуванню української продукції під власними брендами на ринки ЄС. Отже, формування і розвиток ефективних брендів дозволить українським підприємствам зміцнювати свої позиції на ринку і забезпечувати просування високотехнологічних товарів на українському та європейських ринках, досягати конкурентних переваг та підвищувати конкурентоспроможність. Це обумовлює актуальність теми дослідження.

Значний науковий внесок у дослідження теоретичних і практичних питань формування та розвитку бренду здійснили зарубіжні та вітчизняні вчені, науковці, економісти: Д. Аакер, Е. Брукінг, Е. Діхтль, Дж. Еванс, Ф. Котлер, К.Е.Лінн, Дж. Майерс, Т. Нільсон, Д. Огілві, Л. Райс, Г. Багіев, О. Гевко, В. Домнін, С. Ілляшенко, В. Іноземцев, Д. Козейчук, І. Качалов, А. Лаут, А. Леоніденко, Н. Моісеева, С. Москалюк, К. Тімонін, О. Тімонін, А. Шевченко, Т. Якубова, О. Ястремська та інші.

У дослідженнях цих учених знайшли відображення такі аспекти, як розкриття сутності бренду, факторів, що впливають на його формування; класифікація брендів; визначення методів оцінки вартості брендів; формування стратегії бренду та ін. Разом з тим, теоретичного узагальнення та поглибленого аналізу потребують наукові підходи до формування та реалізації ефективних стратегій розвитку бренду в умовах євроінтеграції; урахування сили бренду при формуванні стратегії розвитку бренду; розвитку науково-практичної бази, яка є результатом дослідження впливу бренду на результати діяльності підприємств і управління ними.

Бренд — сукупність усіх явних і неявних характеристик, які роблять пропозицію унікальною і сприяють досягненню конкурентних переваг, а також спрямовані на задоволення потреб споживачів. Сучасні європейські ринки переживають «бум» брендів. Бренд стає одним з найбільш значущих для підприємств факторів в питаннях успішності, і не тільки на споживчих ринках, а й на ринках фінансових. До 80 % успішних підприємств мають у своїх

активах класичні торговельні марки, які приваблюють споживачів і є ключовими факторами успіху [1].

Для створення сильного бренду українським підприємствам необхідно сформувати міцні цінності, диференціювати торгову марку; завоювати довіру споживача і створити умови для індивідуальності і впізнаваності торгової марки, а також забезпечити юридичний захист.

Міцність позиції бренду в конкурентному середовищі визначається його конкурентоспроможністю. Під конкурентоспроможністю бренду ми розуміємо сукупність характеристик бренду, яка здатна впливати на конкурентну позицію підприємства і створювати позитивний образ підприємства та його продукції в свідомості споживачів. Успіх бренду спирається на ефективну стратегію розвитку бренду — послідовну сукупність дій, форм, методів за допомогою яких забезпечується основна мета діяльності підприємства в галузі брендингу. Для завоювання ніші на європейській арені — ефективна стратегія розвитку бренду надважлива умова. На основі результатів досліджень в області бренд-менеджменту (як існуючих, так і власних), було визначено, що процес формування стратегії розвитку бренду підприємства, яке виходить на європейський ринок, можна представити у вигляді певної алгоритмічної структури (етапів), яка складається з наступних елементів:

— аналіз ринку та вивчення уподобань споживачів (сегментація, оцінка ємності ринку і його сегментів, динаміка ринку, аналіз конкуренції і т. д.);

— аналіз внутрішнього середовища підприємства (в т. ч. аналіз продуктового портфелю, аудит інтелектуального капіталу і бренд-аналіз) та виконання правових, організаційних та інших умов ведення бізнесу в ЄС (отримання сертифіката відповідності продукції європейським нормам і регламентам, реєстрація бізнесу в ЄС, європейська кодифікація продукції, пошук партнерів та інше);

— визначення мети розробки бренду, ідеї бренду, імені бренду. (Ідея бренду повинна захопити споживача своєю унікальністю і позитивом. Розробляючи бренд для міжнародного ринку, необхідно проводити лінгвістичний аналіз на предмет негативних асоціацій на мовах країн, де цей бренд буде представлений. Його ім’я має нести позитивні асоціації, бути приємним на слух і таким, що легко вимовляється і запам’ятовується як в країні створення, так і в інших країнах.);

— створення, позиціонування і просування бренду продукції (підприємства) (аналізуються ключові характеристики бренду та способи його просування, визначається його місце на ринку з

урахуванням потреб споживачів, здійснюється аналіз цільової аудиторії, для якої призначений бренд);

— тестування бренду і бренд-трекінг (проводиться вимірювання ефективності рекламної кампанії, а також ефективності використання бренду);

— формування альтернативних стратегій розвитку бренду (брендів) підприємства та вибір найприйнятнішої альтернативи (розширення товарної лінії, розширення меж торгової марки, комбінування торгових марок тощо);

— постійний аудит стану бренду (брендів) підприємства на всіх етапах життєвого циклу;

— оцінка вартості бренду;

— реалізація обраної стратегії та оцінка конкурентоспроможності бренду.

Запропоновані теоретико-методичні засади та практичні рекомендації щодо формування стратегії розвитку бренду в умовах євроінтеграції покликані сприяти довготривалому успіху бренду на ринку, підвищенню ефективності заходів щодо забезпечення його конкурентоспроможності.

Література

1. *Уткіна Е.* Особливості брендингу в глобальному середовищі // Маркетинг. — №6 (127). — 2012. — С. 42—52.

УДК 629.76/78,

Поздняков Дмитрий Олегович,
ГП «Конструкторское бюро «Южное», г. Днепропетровск, Украина

e-mail: dimapozd@ukr.net

Pozdniakov Dmitriy,
Yuzhnoye State Design Office, Dnepropetrovsk, Ukraine

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ — ОСНОВА СОЗДАНИЯ КОСМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

KNOWLEDGE ECONOMY — THE BASIS FOR SPACE TECHNOLOGIES CREATION IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL INTEGRATION

Аннотация. Ракетно-космическая отрасль Украины занимает одно из ведущих мест на мировом рынке, участвуя в созда-

Summary. The rocket-space industry of Ukraine takes one of the leading places in the world market, participating in creation

нии и реализации международных проектов. Для повышения конкурентоспособности космических технологий необходима эффективная система управления фундаментальными и прикладными исследованиями ученых институтов НАНУ, Государственного космического агентства Украины (ГКАУ) и высших учебных заведений.
Ключевые слова: космические технологии, синергия научного потенциала, рынок перспективных технологий.

and implementation of international projects. For increasing competitiveness of space technologies it is necessary to establish efficient management system of fundamental and applied researches performed by scientists of Institutes of the National Academy of Sciences of Ukraine, State Space Agency of Ukraine (SSAU) and Higher Education Institutes.
Key words: Knowledge economy, synergy of scientific potential, market of prospective technologies.

Реализация концепции устойчивого развития страны и технологического преобразования ее экономики возможно за счет, прежде всего, использования потенциала «экономики знаний», инновационного потенциала высокотехнологичных отраслей Украины, развития среднего, малого бизнеса. Ракетно-космическая отрасль Украины (РКО) занимает одно из ведущих мест на мировом рынке перспективных технологий, участвуя в создании и реализации международных космических проектов, таких как «Морской старт» (Россия, США), «Антарес» (США), «Вега» (Европейское космическое агентство), «Наземный старт» (Россия, США), «Циклон-4» (Бразилия), «Днепр» (Россия) [1].

Важнейшей проблемой, в настоящее время стоящей перед отраслевыми НИИ, конструкторских бюро (КБ), предприятиями РКО Украины, являются вопросы организации управления полномасштабным научным сопровождением разработок перспективных технологический. На первом этапе решения этих вопросов, в 2012 году было подписано Генеральное соглашение о сотрудничестве Национальной академии наук Украины с Государственным космическим агентством Украины (ГКАУ) и Государственным предприятием «Конструкторское бюро «Южное» (ГП «КБ «Южное») с целью интеграции украинской научной элиты в решение вопросов разработки и создания технологий для космических комплексов. Перспективный план совместных работ содержит 93 темы конкретных исследований по основным научным направлениям создания ракетно-космической техники. В 2013 году ГП «КБ «Южное» были подписаны соглашения о нау-

чно-технических исследованиях с ведущими университетами Министерства образования и науки Украины, с НИИ Министерства обороны Украины [2, с. 26].

Авторами разработан проект кластера основных направлений НИР по созданию космических технологий в Украине на основании перспективного плана совместных НИР и научных публикаций ученых НИИ и Центров НАНУ; НИИ, КБ, проектно-технологических институтов ГКАУ и ученых, аспирантов национальных университетов МОН Украины.

Космическая отрасль Украины реализовывает на мировом рынке космические аппараты различного назначения, особенно для мониторинга Земли, научных исследований Солнца, солнечно-земных связей, океанографических исследований. Для каждого из этих направлений разработаны технологии, на основе которых создано несколько поколений космических систем.

Современные тенденции развития ракетно-космической техники предусматривают создание научно-космических технологий для приборостроения и изделий в микроэлектронном исполнении. Например, технология кризисного мониторинга с применением космических средств разработана и реализована в контексте действующей космической программы Украины. Эти технологии планируется использовать в международном проекте МАКСМ (Международная система аэрокосмического мониторинга), а также при сотрудничестве с европейскими партнерами (в частности в проектах 7 Рамочной программы ЕС) [3, с. 78]. В институте технической механики НАНУ разработана технология изготовления научной аппаратуры для диагностики нейтральных и заряженных компонентов околоспутниковой среды [3, с. 79]. Учеными создана технология по постобработке двухчастотных и одночастотных сетевых (ГНСС) наблюдений для решения задач точного позиционирования [3, с. 81]. Большинство технологий, разработанных и созданных украинскими учеными, конкурентоспособны на международном рынке перспективных и уникальных технологий и сопоставимы по основным характеристикам с лучшими зарубежными аналогами, а отдельные из них даже их превосходят [4, с. 212].

Таким образом, синергетическое единство фундаментальной академической науки, результаты прикладных исследований отраслевых научно-исследовательских, проектных и технологических институтов, конструкторских бюро; научные разработки вузовских ученых и аспирантов создаст необходимый научный

потенциал для повышения конкурентоспособности перспективных технологий на мировом космическом рынке.

Литература

1. Пресс-релиз европейской консалтинговой компании Euroconsult «World Gavernment Expenditures for Space Facing Short-Term Decline», 18 марта 2013 года, htt://www.euconsult-ec./com/news/press-rellase-33-2/69.
2. *Дегтярев А. В.* Ракетная техника. Проблемы и перспективы. Избранные научно-технические публикации / А. В. Дегтярев. — Днепропетровск: АРТ-ПРЕСС, 2014. — 420 с. — С. 24.
3. Единое инновационное пространство: Украина — Россия — Сколково: Материалы международной конференции, 22—23 мая 2013 года. — Украина. — К.: Издательство Полиграфический центр «Киевский университет», 2013. — 160 с.
4. *Поздняков Д. О.* Критерии классификации мирового рынка космических технологий и услуг / Д. О. Поздняков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць. — Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2014. — Вип. 1 (10). — Т. 1. — 215 с.

УДК 338.001.36

Позняк Сергій Володимирович,
к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємств КНЕУ, Україна

e-mail: s_poznyak@bigmir.net

Pozniak Sergii,
PhD in Economics
associate professor of economy of enterprises KNEU, Ukraine

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ЇХ ПОТЕНЦІАЛУ НА РИНКУ

Анотація. Розглянуто конкурентоспроможність як фактор потенціалу підприємства. Проаналізовано складові індексу глобальної конкурентоспроможності та визначено їх вплив на рівень конкурентоспроможності підприємстві країни в цілому.

Ключові слова: конкурентоспроможність, потенціал, конкурентоспроможність підприємства, індекс глобальної конкурентоспроможності.

COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENTERPRISES AS THE MAIN FACTOR THEIR POTENTIAL ON THE MARKET

Summary. Considered competitiveness as a factor of potential of the company. Analyzed the index of global competitiveness and determined their impact on the competitiveness of the enterprise as a whole.

Key words: competitiveness, potential, competitiveness of enterprises, global competitiveness index.

Успішне функціонування підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках, а також перспектива їх подальшого розвитку залежать від багатьох чинників і визначаються його потенціалом. Потенціал підприємства, з точки зору його виходу, закріплення та перспективного розвитку на міжнародних ринках зумовлюється, насамперед, конкурентоспроможністю [1]. Так, М. Портер вважає, що конкурентоспроможність підприємства — це порівняльна перевага по відношенню до інших фірм, здатність суб'єкта ринкових відносин бути на ринку на одному рівні з наявними там аналогічними конкуруючими суб'єктами [2]. Достатній рівень конкурентоспроможності підприємства на конкретному зовнішньому ринку створює умови для його подальшого функціонування та розвитку.

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства є об'єктом управління та передбачає вирішення широкого спектра питань — від техніко-економічних до соціальних, від досить відомих до нових, які потребують дослідження.

Підтримка високої міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно стає прибутковішим, ніж його міжнародні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на міжнародному ринку товарів і послуг, а його продукція користується постійним попитом у іноземних споживачів. Але у житті цей стан не є незмінним. І тому рано чи пізно, але приходить стан занепаду діяльності. А щоб цього не допустити керівництву українських підприємств необхідно приділяти більше уваги політиці господарювання, своєчасно відслідковувати зміни на міжнародних ринках, проводити відповідні перетворення у системі виробництва та реалізації товарів. Такими перетвореннями, на думку К. І. Іванченко, М. І. Іванченко, можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу, модернізація форм збуту продукції на міжнародних ринках, вихід на нові зовнішні ринки, створення спільних з іноземними компаніями виробництв тощо [1].

Визначальним чинником міжнародної конкурентоспроможності національних підприємств є наявність умов для формування їх стійких конкурентних позицій у рейтингу світової конкурентоспроможності компаній. За даними Глобального огляду конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) за 2013—2014 рр. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності

втратила 11 позицій, з 73 до 84, отримавши показник 4,05 бали з 7 можливих [3]. Якщо брати до уваги складові індексу конкурентоспроможності України за 2013—2014 роки, то отримуємо наступні дані: управлінська сфера — 137 позиція; ринок товарів і послуг — 124; фінансова сфера — 117; макроекономічне середовище — 107; розвиток бізнесу — 97; розвиток технологій — 94; інновації — 93; трудові ресурси — 84; інфраструктура 68; здоров'я та початкова освіта — 62; вища освіта та підготовка — 43; обсяги ринку — 38. Тобто можна сказати, що з людським потенціалом у нас не поганий стан справ — здоров'я населення та початкова освіта, вища освіта та підготовка займають лідируючі позиції, великі обсяги ринку забезпечені розміром держави, чисельністю населення та споживанням товарів і послуг, дещо гірше з інфраструктурою, технологіями, фінансами та бізнесом і катастрофічний стан з впровадженням інновацій та управлінською сферою.

Рейтинг України з 148 країн світу за основними складовими індексу конкурентоспроможності за 2013—2014 роки виглядає наступним чином: захист прав власності — 143 місце; захист інтелектуальної власності — 133; рівень довіри до політиків — 117; корупція та хабарництво — 130; незалежність суддів — 139; марнотратство державних коштів — 143; обтяження державним регулюванням — 137; прозорість державної політики — 130; рівень організованої злочинності — 106; надійність роботи правоохоронців — 133; якість доріг — 144; якість залізничної інфраструктури — 25; здоров'я населення — 83; охоплення населення освітою — 13; якість освітніх послуг — 69; якість математичних, природничих наук — 28; рівень конкуренції в економіці — 134; ефективність антимонопольної політики — 137; вплив оподаткування на інвестування — 145; поширеність торгових бар'єрів — 118; обтяження митними процедурами — 140; вплив податків на стимулювання праці — 140; здатності країни до втримання талантів — 140; стійкість банків — 143; наявність новітніх технологій — 106; внутрішній розмір ринку — 36; зовнішні обсяги ринку — 37; якість науково-дослідних установ — 69 [3].

Найгірші показники належать впливу бюрократії, корупції та податкової політики на розвиток бізнесу та залучення інвестицій, довіри до політиків, роботи правоохоронних органів і незалежності судів, якості доріг, стійкості банків, захисту матеріальних та інтелектуальних прав власності. Найкращий стан справ у нашій країні з охопленням населення освітою, якості викладання природничих і математичних наук, рівнем розвитку залізниці та об-

сягах ринку. З часом якість освітніх послуг і рівень вітчизняної науки помітно падає, дана тенденція зумовлена відсутністю впровадження наукоємних технологій у виробництво та фінансування науки на належному рівні.

Особливої уваги заслуговує позиція України в рейтингу здатності країни на втримання талантів, тобто високоосвічених кадрів і молодих кваліфікованих спеціалістів, за яким ми посіли 140 місце з 148. На фоні розвинутої Європи, в державах якої дані індекси мають максимальне значення, шансів на утримання кадрів, які могли б в перспективі допомогти нашій країні подолати труднощі сьогодення, практично не лишається. Нашими «сусідами» по рейтингу втримання талантів являються Ємен та Бурунді, які займають 139 та 141 позиції відповідно, а найкраще почувають себе кадри у Катарі, найінтенсивніше залучають молоді обдарування у Швейцарії та Сінгапурі.

Проведений аналіз на основі індексів глобальної конкурентоспроможності свідчить про згубний вплив управлінської сфери на розвиток бізнесу та залучення інвестицій, регресуючи процеси у якості надання освітніх послуг та рівня розвитку науки, незначне використання передових інноваційних розробок у виробництві, незахищеність майнових та інтелектуальних прав власності, відтік висококваліфікованих кадрів. Обсяги ринку, висока якість людського потенціалу, відсутність тероризму, стихійних лих та епідемій являються єдиними перевагами над іншими країнами, що за умови структурних якісних змін в управлінській сфері здатні підвищити конкурентоспроможність України.

Література

1. *Іванченко К. І., Іванченко М. І.* Управління конкурентоспроможністю українських підприємств на міжнародних ринках / К. І. Іванченко, М. І. Іванченко: матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції [«Методологія та практика менеджменту у XXI столітті: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти»], (м. Полтава, 26—27 квітня 2012 р.) — Полтава: РВВ ПУЕТ, 2012. — С. 330—332.

2. *Портер М.* Конкурентное преимущество [Текст]: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; пер. с англ. Е. Калинина. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 (ОАО Можайский полигр. комб.). — 715 с.

3. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013—2014 рр. [електронний ресурс]. Режим доступу: http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr

УДК: 332.8+005.336.1

Полякова Наталія Сергіївна
к.е.н., Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «ДонНТУ», м. Горлівка, Україна
e-mail: naaataly@mail.ru

Polyakova Nataliya
Candidate of Economics, Automobile and Highway Institute SHEI «DonNTU», Gorlivka, Ukraine

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ

Анотація. У роботі запропоновано застосування нових сучасних підходів та інструментів аналізу для розробки напрямків удосконалення управління підприємствами ЖКГ. Обґрунтовано заходи для підвищення ефективності функціонування підприємств житлово-комунального господарства на основі реалізації моделі Кобба-Дугласа.
Ключові слова: ЖКГ, модель Кобба—Дугласа, валовий доход, заходи, управління.

IMPROVEMENT EFFICIENCY OF THE ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Abstract. The paper presents the application of new approaches and modern tools of analysis to develop directions of improving management of the enterprises of housing and communal services. Justified events to improve the functioning enterprises of housing and communal services on the basis of the model of Cobb-Douglas.
Key words: housing and communal services, model of Cobb-Douglas, gross income, events, management.

Економічні умови обумовлюють застосування нових сучасних підходів та інструментів для розробки заходів підвищення ефективності функціонування підприємств галузі. Актуальним постає реалізація моделі Кобба—Дугласа для дослідження динаміки результативності роботи підприємств галузі залежно від факторів впливу та формування на цій основі рекомендацій щодо покращення ефективності функціонування підприємств ЖКГ України.

Багатогранні аспекти управління розвитком підприємств ЖКГ розкриваються в працях Л. Бражнікової, В. Полуянова. Ефективне застосування сучасних підходів у сфері функціонування підприємств ЖКГ наведено в працях М. Білопольського, А. Аллахвердян, Г. Волинського. Л. Благодир, О. Мороз, Б. Грабовецький, С. Щербініна пропонують використання виробничої функції Кобба—Дугласа для моделювання виробничих процесів на підприємствах.

Метою дослідження є обґрунтування заходів для підвищення ефективності функціонування підприємств житлово-комунального господарства на основі реалізації моделі Кобба—Дугласа.

Вихідними даними для проведення дослідження виступають річні статистичні дані Державного комітету статистики України протягом 2007—2013 рр., зокрема — валовий доход підприємств з виробництва електроенергії, газу та води; вартість основного та оборотного ка-

піталу; фонд заробітної плати персоналу [1]. Результати побудови функції Кобба—Дугласа для досліджуваних підприємств галузі та перевірка моделі на значимість та адекватність наведено в табл. 1.

Таблиця 1

ФУНКЦІЯ КОББА-ДУГЛАСА ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ І ПЕРЕВІРКА ЇЇ НА ЗНАЧИМІСТЬ

Рівняння зв'язку	*R*	*D*	*E*	*F*
$Y = 0{,}8790 \cdot K^{0{,}0019} \cdot L^{1{,}0124}$	0,9663	0,9337	0,1089	28,17

Побудована функція відображає зв'язок між ефективністю функціонування підприємств ЖКГ і показниками капіталу, фонду оплати праці. Аналіз щільності зв'язку проведено за коефіцієнтами кореляції і детермінації. В моделі вони складають 0,9663 і 0,9337 відповідно, що свідчить про те, що варіація рівня валового доходу для підприємств ЖКГ більше ніж на 90 % пов'язана зі зміною даних досліджуваних факторів і менше ніж на 5 % залежить від інших факторів. Для побудованої моделі за критерієм Фішера $F_{фактичне} > F_{табличне}$, тому гіпотеза про відсутність зв'язку між валовим доходом і досліджуваними факторами відхиляється. Перевірка значимості коефіцієнтів виробничої функції Кобба—Дугласа за критерієм Ст'юдента показала, що $t_{фактичне}$ вище $t_{табличне}$, зв'язок між результативною ознакою і факторами є надійним, а величина коефіцієнта кореляції значимою. Графічне зображення поверхні функції Кобба—Дугласа наведено на рис. 1.

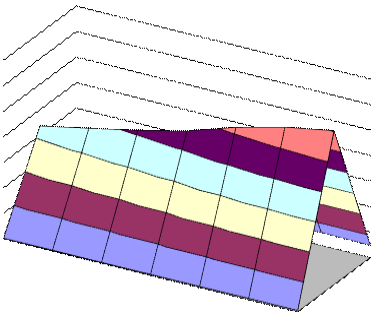

Рис. 1. Моделювання ефективності функціонування підприємств ЖКГ

Як свідчать результати дослідження, валовий доход підприємств ЖКГ зростає протягом 2007—2013 рр. [1], проте підприємства галузі залишаються збитковими. Це пов'язано з багатьма факторами впливу на результати діяльності підприємств ЖКГ. У рамках дослідження доцільним є визначити вплив капіталу, фонду оплати праці

на результативний показник, а також необхідність управління даними факторами впливу й іншими факторами на результативний показник діяльності підприємств галузі. Кінцевим результатом виступає підвищення ефективності функціонування підприємств ЖКГ на основі максимізації показника валового доходу. З цією метою запропоновано заходи щодо управління капіталом, персоналом, оплатою праці та іншими факторами впливу для удосконалення управління діяльністю підприємств ЖКГ у цілому (рис. 2).

Управління капіталом підприємства ЖКГ (*K*)
Оновлення та покращення використання основних засобів.
Підвищення ефективності використання оборотних коштів.
Покращення тарифної політики на послуги ЖКГ.
Підвищення ефективності системи формування фінансових ресурсів.
Розробка та впровадження комплексної програми інвестиційного розвитку галузі.
Урегулювання дефіциту необхідних бюджетних коштів.
Забезпечення ефективності використання коштів споживачів і місцевого бюджету.
Використання кредитів МВФ та інших фондів для реформування галузі.

Управління персоналом підприємства та фондом оплати праці (*L*)
Підвищення кваліфікації та мотивації персоналу.
Підвищення ефективності розвитку соціального капіталу й досвіду організації діяльності територіальних громад.
Впровадження сучасних наукових розробок та досліджень у сфері підвищення ефективності діяльності підприємств галузі.
Покращення ефективного відбору підрядчиків та розвиток договірних відносин.
Оформлення державного замовлення на навчання кадрів ЖКГ.
Впровадження інноваційних проектів і технологій щодо покращення якості обслуговування споживачів підприємствами ЖКГ.

Управління іншими факторами впливу
Удосконалення координації діяльності на різних рівнях управління.
Формування конкуренції для стимулювання роботи і скорочення витрат.
Удосконалення нормативної бази ЖКГ.
Регулювання обсягів надання послуг належної якості споживачам.
Зменшення рівня дебіторської заборгованості підприємств як результату неплатежів споживачів послуг.
Прийняття перспективних законопроектів щодо реформування ЖКГ.
Розв’язання проблеми неплатежів із боку фізичних та юридичних осіб.

Підвищення ефективності функціонування підприємств ЖКГ: максимізація валового доходу (*Y*)

Рис. 2. Заходи для підвищення ефективності діяльності підприємств ЖКГ, запропоновані в рамках реалізації моделі Кобба—Дугласа

Таким чином, моделювання функції Кобба—Дугласа дозволило сформулювати заходи для підвищення ефективності функціонування підприємств галузі з точки зору капіталу, фонду оплати праці, персоналу та інших факторів впливу на результативний показник — валовий доход підприємств. Напрямками подальших досліджень має стати обґрунтування практичного механізму впровадження результатів дослідження з метою отримання високих показників капіталу, фонду оплати праці та валового доходу підприємств ЖКГ.

Література

1. Статистична інформація, експрес-випуски про стан житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 658.5

Проскурня Марина Григорівна,
аспірант кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, Україна

marinaproskurnia@gmail.com

Proskurnya Marina,
graduate of economy of enterprises department,
Vadym Hetman Kyiv National Economic University, Ukraine

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Анотація. У роботі представлено результати дослідження сучасних тенденцій розвитку українських підприємств, що надають інформаційні послуги, з точки зору вирішення системних проблем, які породжені конфліктами інтересів стейкхолдерів.

Ключові слова: розвиток, інформаційні послуги, стейкхолдери, авторське право, програмне забезпечення

MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF INFORMATION SERVICES

Summary. The paper presents the results of research of modern trends of development of Ukrainian companies of information services, in terms of solving of systemic problems which are generated by conflicts of interests of their stakeholders.

Key words: development, information services, stakeholders, copyright, software

Управління розвитком підприємства як відкритої соціально-економічної системи ґрунтується на побудові конструктивного діалогу між усіма сторонами, що зацікавлені у її стабільному функціонуванні, зокрема, власниками, керівниками, працівниками, партнерами, споживачами, конкурентами, державними органами влади, громадянами та суспільством у цілому. Інтереси окремих груп стейкхолдерів можуть як співпадати, так і протистояти, породжуючи конфліктні ситуації, вирішення яких визначає прийняття відповідних управлінських рішень.

Розвитку підприємств, що надають інформаційні послуги, заважає ряд системних проблем, породжених конфліктами між: власниками і державою щодо податкової політики у галузі інформаційних технологій; власниками і трудовим колективом щодо забезпечення соціальних гарантій захисту найманої праці; керівниками і партнерами щодо прийняття ризиків під час співпраці; керівниками і споживачами у досягненні консенсусу щодо характеристик послуг, що надаються, тощо. Враховуючи важливість вирішення перелічених проблем, керівництво підприємств інформаційних послуг розробляє відповідні стратегії розвитку як орієнтир для зацікавлених сторін щодо обраної підприємством позиції у даному конфлікті.

Відповідно до Закону України «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції» [1], підприємства інформаційних послуг отримали дві ключові вигоди — звільнення від сплати податку на додану вартість продажу програмного забезпечення і пільгове оподаткування прибутку, але даний закон не містив вирішення проблеми, що для підприємств інформаційних послуг є найнагальнішою — легалізації заробітних плат персоналу, які виступають ключовою статтею їхніх витрат.

У відповідь на недосконалості українського законодавства підприємства інформаційних технологій активно використовують напівлегальні схеми ведення бізнесу, зокрема, йдеться про впровадження практики реєстрації підприємствами власних співробітників як фізичних осіб-підприємців з метою уникнення високих витрат із нарахування єдиного соціального внеску із заробітної плати співробітника. Другою поширеною на практиці схемою працевлаштування є заключення договорів підряду із працівниками на виконання певного обсягу робіт, відповідно до яких правовідносини регулюються не трудовим, а цивільно-правовим законодавством, і як наслідок, працівники втрачають такі важливі соціальні гарантії, як право на щорічну відпустку, оплачуваний лікарняний, не говорячи вже відпустку по догляду

за дитиною. Отже, з позиції персоналу очевидним є порушення соціально-трудових прав працівників, які одночасно виконують і роботу, і несуть за неї повну відповідальність.

Наступним спірним і не повністю врегульованим на законодавчому рівні питанням є захист авторських прав на комп'ютерні програми. Відповідно до положень Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів, до якої Україна приєдналася 25 жовтня 1995 року, в Україні, як і в більшості країн світу, на законодавчому рівні передбачений тільки один механізм охорони комп'ютерних програм за аналогією з літературними і художніми творами, незалежно від способу або форми їх вираження [2]. Але, на нашу думку, досить не коректно порівнювати комп'ютерні програми з літературними творами, оскільки на відміну від літературного твору, який не повинен містити елементів чужих творів, тобто, бути унікальним, сама суть ефективного програмування ґрунтується на використанні «готових» елементів, і, таким чином, комп'ютерна програма є синтезом частин коду, а не монолітним унікальним твором. Отже, для ефективної охорони комп'ютерних програм потрібно передбачити не лише можливість охорони зазначеного об'єкту інтелектуальної власності нормами авторського та патентного права в українському законодавстві, але й розробити дієвий механізм їхнього захисту органами виконавчої і судової влади.

Таким чином, широке коло конфліктів інтересів стейкхолдерів, з одного боку, перешкоджає здійсненню управління розвитком підприємства інформаційних послуг, а з другого, — розкриває особливості його взаємодії із середовищем існування, з чого слідує, що визнання існування суперечностей інтересів зацікавлених сторін є відправною точкою у їх вирішенні.

Література

1. Закон України «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції» № 5450-VI від 16.10.2012 р., поточна редакція від 16.10.2012 р. [Електронний ресурс]/ Верховна Рада України. — Офіційне видання. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5450-17

2. Закон України «Про приєднання України до Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів» № 189/95-вр від 31.05.1995 р., поточна редакція від 16.08.2001 р. [Електронний ресурс]/ Верховна Рада України. — Офіційне видання. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/189/95-вр

УДК: 005.21:658

prokhorova_sun@ukr.net

Прохорова Є. В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри стратегії підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

Prokhorova Yeliena,
Candidate of sciences, associated professor of the Enterprise's Strategy Department, Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman, Ukraine

ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМАЛЬНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

DESCRIPTION OF THE FORMAL ELEMENTS OF ENTERPRISES' ORGANIZATIONAL CULTURE IN UKRAINE

Анотація. Наведено результати дослідження шістдесяти п'яти підприємств України щодо наявності формальних елементів організаційної культури. Виявлено основні тенденції розвитку організаційної культури на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: організаційна культура, елементи організаційної культури

Summary. The results of the study of sixty-five Ukrainian enterprises concerning the availability of formal elements of organizational culture are presented. The basic trends in the development of organizational culture on domestic enterprises are defined.

Key words: organizational culture, organizational culture elements

Відповідно до структури рівнів організаційної культури, запропонованої Едгаром Шейном [1], такі елементи оргкультури, як артефакти та проголошені цінності, є відкритими для зовнішніх споживачів, хоча їхня розшифровка не завжди може бути простою чи коректною. Базові уявлення працівників, як правило, є закритими для зовнішніх спостерігачів і потребують тривалішого часу для дослідження безпосередньо на підприємстві. Погоджуючись із висновком Е. Шейна про складність розшифровки формальних елементів організаційної культури, вважаємо, що дослідження ступеню розвитку організаційної культури підприємства слід розпочинати з аналізу саме тих проявів оргкультури, які офіційно проголошені керівництвом підприємства та закріплені відповідними документами або матеріалізовані іншим чином (наприклад, тип оргструктури управління, наявність фірмової символіки і т. п.).

Пропонуємо результати моніторингу наявності формальних елементів організаційної культури на підприємствах України, виконаного магістрантами програми «Менеджмент проектів і кон-

салтинг» ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана». Дослідженням було охоплено 65 підприємств 14 галузей і підгалузей економіки України (харчова, фармацевтична промисловість, виробництво будівельних матеріалів, банківські установи, роздрібна торгівля) станом на грудень 2013 року. Наявність формальних елементів організаційної культури (табл. 1) було виявлено відповідно до інформації, оприлюдненої на офіційних сайтах підприємств.

Таблиця 1

НАЯВНІСТЬ ФОРМАЛЬНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

№	Елементи організаційної культури	Кількість підприємств	Частка, %
1	Сформульована філософія бізнесу, цінності	65	100
2	Проголошена соціальна відповідальність бізнесу	57	88
3	Символіка підприємства:		
	• *Логотип*	62	95
	• *Герб*	39	60
	• *Дизайн будівлі та внутрішніх приміщень*	55	85
	• *Фірмовий одяг*	63	97
	• *Інше — фірмова символіка, газета*	51	79
4	Сформульовані моральні норми управління і поведінки:		
	• *Кодекс етичної поведінки*	29	45
	• *Внутрішні правила поведінки*	61	94
5	Міфологія (міфи, легенди, історії, анекдоти):		
	• *Про видатних людей*	43	66
	• *Про події*	43	66
	• *Про подолання кризових ситуацій*	35	54
	• *Про культурно-спортивні заходи*	46	71
6	Централізована організаційна структура управління	63	97

Закінчення табл. 1

№	Елементи організаційної культури	Кількість підприємств	Частка, %
7	Вертикальна система підпорядкування та звітності	60	92
8	Обряди, ритуали, церемонії, звичаї, традиції	55	85
9	Критерії/показники заохочення працівників (система преміювання)	65	100
10	Процедура введення нових працівників у колектив: наставництво, навчання, інше	65	100

Дослідження виявило, що 100 % підприємств, охоплених моніторингом, мають сформульовані філософію і цінності бізнесу, визначені критерії заохочення працівників і процедури введення нових працівників у колектив. Також велика частка підприємств (більше 80 %) мають фірмову символіку. Інформацію про кодекс етичної поведінки подають лише 45 % підприємств, охоплених дослідженням. Більше половини досліджених підприємств використовують такий потужний інструмент формування та зміцнення організаційної культури, як традиції, ритуали та повчальні історії про видатні події або осіб підприємства.

Особливістю вітчизняних підприємств є переважання централізованої організаційної структури управління та вертикальної побудови системи звітності (більше 90 %).

Підводячи підсумки, слід зазначити, що вітчизняні підприємства активно використовують формальні елементи для побудови та зміцнення організаційної культури. Разом з цим, переважна більшість досліджених підприємств тяжіють до побудови вертикальної централізованої системи управління та звітності, що свідчить про певні пріоритети у стилі управління. Для отримання достовірніших висновків про наявність і використання формальних елементів організаційної культури на вітчизняних підприємствах необхідно продовжувати моніторинг підприємств вибірки та розширювати кількість підприємств, охоплених дослідженням.

Література

1. *Шейн Э. Х.* Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. — СПб.: Питер, 2002. — 336 с.

УДК 338.439

e-mail: taniaprut@ukr.net

Прутська Тетяна Юріївна,
аспірант, Вінницький національний аграрний університет, Україна

Prutska Tatiana,
graduate, Vinnitsa National Agrarian University, Ukraine

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ

PROBLEMS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN AGRICULTURE

Анотація. Досліджено стан малого бізнесу в аграрному секторі України та тенденції його розвитку. Визначено фактори негативного впливу на мале підприємництво на селі та запропоновано шляхи їх подолання.

Ключові слова: малий бізнес, мале підприємництво, аграрний сектор, державне регулювання.

Summary. Researched the state of small business in the agrarian sector of Ukraine and its development trends. We have studied the factors of negative impact on small businesses in rural areas and suggested ways to overcome them.

Keywords: small business, small business, agriculture, government regulation.

В умовах ринкових перетворень ефективне функціонування економіки країни та розв'язання соціальних та економічних проблем держави не можливе без розвинутого підприємництва. Перспектива розвитку інституту малого бізнесу диктує необхідність дослідження та аналізу його історичного становлення, шляхів та особливості його розвитку. Розвиток малого підприємництва на основі відповідної державної підтримки, створення сприятливих умов функціонування є одним з найважливіших чинників розвитку агропромислового комплексу.

У сучасних умовах глобалізації мале підприємництво відіграє важливу роль у вирішенні проблем соціального та регіонального розвитку та є ключовим бюджетоутворюючим джерелом у регіонах. Однак, після реструктуризації колгоспно-радгоспної системи в області малого підприємництва так і не відбулось становлення відповідального господаря у сфері інвестиційно-інноваційного малого бізнесу з метою формування розвиненого конкурентного середовища [1].

В економіках розвинутих країн світу в наслідок інституційних перетворень малий бізнес за обсягами виробництва займає домінуюче місце. Частка малого бізнесу у ВВП США та Франції становить 54 %, у країнах ЄС — 72 %, в Італії — 73 %, у Японії — 78 % [2]. І як показує їх досвід, мале підприємництво дає змогу

розв'язати на селі проблеми зайнятості населення та соціально-економічного розвитку сільської місцевості загалом.

В економічній науці проблемам становлення та розвитку малого підприємництва приділили свою увагу зарубіжні вчені А. Сміт, К. Веспер, Б. Даллаго, Р. Кантильйон, Д. Марклей та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів, що звернули увагу на стан та шляхи розвитку малого бізнесу в аграрній сфері України, відмітимо В. І. Герасимчука, С. І. Дем'яненка, В. К. Збарського, М. Й. Маліка, П. Т. Саблука та ін.

Основними характеристиками малого бізнесу є здатність швидко пристосовуватись до змін споживчого ринку, раціональна організаційна структура підприємства та низькі експлуатаційні витрати. Як зазначалось, мале підприємництво є соціально значимим сектором ринкової економіки, визначає темпи економічного розвитку та якісну структуру ВВП, забезпечує структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат та свободу ринкового вибору [5]. Проте, варто наголосити, що показники діяльності досліджуваного сектора були б значно вищими, якби підприємства функціонували в умовах збалансованої державної та податкової політики, нормативно-правової бази, ефективної інвестиційно-інноваційного простору.

До факторів, що стримують розвиток такого важливого підприємницького сектора належать:

- недосконалість законодавчої бази з питань розвитку малого підприємництва;
- неефективна податкова система, що стимулює розвиток тіньової економіки;
- недосконалість механізму взаємодії державних і підприємницьких структур;
- слабка інформативна забезпеченість;
- низький рівень доступності кредитних ресурсів
- відсутність систематичних державних замовлень на продукцію та послуги малого бізнесу;
- недостатній рівень розвитку інноваційної бази, яка передбачає можливість використання сучасного технологічного обладнання [3].
- високий рівень трансакційних витрат;

Малий бізнес на селі розвивається у двох пріоритетних напрямках: сільськогосподарському та несільськогосподарському. Однак домінуючою тенденцією в розвитку економічної підсистеми села є збереження його монофункціональності на сільськогосподарській основі. Тому нині провідним є саме сільськогоспо-

дарське мале підприємництво. Інші напрями підприємництва, нажаль, не відіграють значної ролі в економічному житті села [5].

Найпоширенішими представниками малого підприємництва в аграрній сфері є особисті селянські господарства та фермерські господарства. Особисті селянські господарства зосереджені на реалізації надлишків готової продукції. У 2012 році налічувалось 4301,8 тис. одиниць особистих селянських господарств і на них припадає 6501 тис. га площі земельних угідь. Однак у наслідок відсутності юридичної реєстрації та відповідно абсолютної незахищеності господарської діяльності перед ризиками в порівнянні з 2009 роком кількість ОСГ зменшилась на 310,3 тис. одиниць [6].

На 1 листопада 2013 р. налічувалось майже 41 тис. фермерських господарств, у власності та користуванні яких знаходилося 4,5 млн га сільгоспугідь, у тому числі 4,3 млн га ріллі. Орендовані землі фермерських господарств станом на 1 листопада 2013 р. складали 81,8 % загальної площі землі в їх користуванні [7]. Однак самостійно фермерським господарствам важко забезпечити власний матеріально-технічний розвиток. У 2012 році за рахунок дотацій з державного бюджету та податку на додану вартість фермерський сектор отримав державної допомоги на суму 934,5 млн грн [6].

Необхідним стає формування інвестиційних ресурсів представників малого підприємництва за рахунок потенціалу комерційних банків, фінансово-кредитних установ, іноземних кредитних ліній, фізичних і юридичних осіб, коштів від приватизації державного майна тощо. Однак, малі підприємства в аграрному секторі економіки мають обмежений доступ до інвестиційних ресурсів, а їхня потреба у фінансових коштах для розвитку значно перевищує пропозицію з боку грошово-кредитних установ.

У висновку можемо зазначити, що вже сформована певна законодавча база для розвитку малого підприємництва на селі, однак, через проблему правового регулювання, велика частина програм реально не втілюються в життя. З метою стимулювання розвитку підприємництва необхідно подолати високий рівень бюрократизму, розробляти стратегічні програми регіонального фінансування малого підприємництва, запровадити стимулюючу систему оподаткування.

Значну роль у розвитку підприємництва відіграє ефективність соціально-економічної політики країни. Об’єктивною необхідністю формування інструментів підтримки розвитку малого агробізнесу є врахування соціальних, економічних і правових аспектів розвитку країни.

Література

1. *Бех Н.* Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні / Н. Бех // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). — С. 16—18.
2. *Васильєва Д. В.* Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д. В. Васильєва // Механізм регулювання економіки. — 2011. — № 3. — С. 188—196.
3. Національна доповідь: Про стан та перспективи розвитку підприємства в Україні. — К.: Логос, 2009. — 177 с.
4. Про сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Закон України від10 червня 2012 року № 2157—14 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakonz.rada.gov.ua/laws/show/2157 14
5. *Рарок О. В.* Розвиток малих підприємств на селі / О. В. Рарок // Економіка АПК. — 2013. — № 12. — С. 31—39.
6. Сільське господарство України за 2012 рік: Статистичний збірник/ [За ред. Н. С. Власенка]. — К.: Державна служба статистики України, 2013. — С. 392.
7. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

УДК 658

Рикуніч А. Ю.,
аспірант, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна

e-mail:rykunich@gmail.com

Rykunich Anastasia,
Postgraduate student
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто основні шляхи адаптації інфраструктурної діяльності машинобудівних підприємств до сучасних ринкових умов. Наведено варіанти структурної перебудови інфраструктурних підрозділів на прикладі вітчизняних машинобудівних підприємств.

Ключові слова: інфраструктура підприємства, реструктуризація, трансформація, промисловий холдинг

THE WAYS OF RESTRUCTURING MACHINE BUILDING PLANT INFRASTRUCTURE

Summary. The main ways of infrastructural adaptation of the machine-building plants are being reviewed. Restructuring models of infrastructural departments are being analyzed based on the local machine-building plants.

Key words: enterprise infrastructure, restructuring, transformation, industrial holding

Переважна більшість вітчизняних машинобудівних підприємства отримали у спадок від радянських часів велику кількість інфраструктурних об'єктів, що не відповідають сучасним вимогам ринкового господарства. Для утримання і розвитку своїх конкурентних переваг таким підприємствам критично важливо максимально швидко та ефективно переналаштувати роботу допоміжних служб на ринкові принципи і залучити сучасні методики управління інфраструктурною діяльністю.

Проблеми реструктуризації діяльності промислових підприємств в умовах ринкової економіки ґрунтовно вивчали такі автори, як О. Г. Мокроносов і О. І. Чучкалова, Д. Ю. Нікологородский, Н. Г. Пігуль, Н. А. Дехтяр, К. В. Селезньов, С. М. Савченко та інші. У своїх працях вони розглядають найефективніші способи переформатування діяльності пострадянських промислових підприємств на рейки капіталістичного господарства. Проте питання інфраструктурного управління рідко розглядалося виокремлено, також не наводилися можливі шляхи реструктуризації саме інфраструктурної діяльності машинобудівних підприємств.

У процесі адаптації системи інфраструктури до сучасних вимог функціонування машинобудівних підприємств, проведення лише оперативних заходів може бути недостатнім і тоді необхідно переходити до розгляду питання щодо реструктуризації власних інфраструктурних підрозділів [1].

Ми пропонуємо розглянути дві форми реструктуризації інфраструктурних підрозділів: з вирішенням правових питань — реорганізацією, тобто перебудовою юридичної особи, яка полягає у припиненні діяльності конкретної юридичної особи без ліквідації прав і майна з подальшою реєстрацією нової юридичної особи [2], і здійснення структурних перетворень, що не торкаються правових аспектів [3]. При цьому реорганізація інфраструктури підприємства може проводитися у формі виділення, якщо мова йде про власний структурний підрозділ (на прикладі бази відпочинку ПАТ «НВП «Більшовик»») [4], або приєднання, якщо машинобудівне підприємство включає підрозділ у свою структуру (включення громадської їдальні у склад соціальної інфраструктури на прикладі ПАТ «КЦКБА») [5] (рис. 1). На нашу думку, один із найперспективніших напрямків реструктуризації діяльності підрозділів інфраструктури є виокремлення їх у єдиний центр, підпорядкований діяльності промислового холдингу, що об'єднує два або більше підприємств [6]. Такий інфраструктурний центр має на меті кілька важливих завдань, такі як економія на масштабах виробництва/обслуговування і швид-

ке впровадження інновацій та підвищення прибутковості інфраструктурної діяльності.

Рис.1. Шляхи реструктуризації інфраструктурних підрозділів машинобудівних підприємств

Узагальнюючи аналіз варіантів адаптаційних перетворень інфраструктури, можна констатувати таке: розвиток системи інфраструктури може проходити зі зміною структури компанії — реструктуризацією і без зміни структури — шляхом оперативного регулювання діяльності підрозділів інфраструктури. У рамках структурних трансформацій машинобудівне підприємство може організувати інфраструктурне виробництво в якості центру витрат або бізнес-одиниці. Крім того, підрозділ інфраструктури

може бути ліквідовано, а його основні фонди здаватися в оренду стороннім організаціям. Усі ці варіанти дозволяють гнучкіше реагувати на зміни у ринкових тенденціях, оперативно проводити внутрішню перебудову і модернізацію допоміжних і обслуговуючих підрозділів підприємства.

Література

1. *Швыданенко Г. А., Рыкунич А. Ю.* «Уровень развития инфраструктуры машиностроительных предприятий Украины» // Современный научный вестник. — № 15 (211). — Белгород, 2007. — С. 5—15.
2. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України За ред. О. В. Дзери (кер. авт. кол.) Н. С. Кузнєцової, В. В. Луця. — К.: Юрінком Інтер, 2008.
3. *Shvydanenko G. O., Rykunich A. Yu.* (2014) «Alternative models of development for machine-building plant infrastructure» // Nauka i studia. — № 4 (114). — Przemyśl. — P. 45—53.
4. http://www.bolshevik.net.ua/uk
5. http://kckba.com.ua/page9.html?
6. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» // [Ел. ресурс] Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=3528-15

УДК: 65.016.1(075.8)

sabadyreva_antonina@mail.ru

Сабадирьова А. Л.,
к.е.н., доцент,

Шинкаренко В. М.,
к.ф.-м.н., доцент,
Одеський національний економічний університет, Україна

ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НЕОЕКОНОМІКИ

Анотація: Визначено програму розвитку потенціалу підприємства неоекономіки. Запропоновано розподіл сукупних можливостей ресурсів за допомогою моделі, що дає максимальний прибуток.

Ключові слова: потенціал, підприємство, неоекономіка

Sabadyreva Antonina,
c.e.s. lecturer,

Shinkarenko V. M,
c.phys.-mathem.s. lecturer,
Odessa National
Economic University, Ukraine

DEVELOPMENT PROGRAM POTENTIALENTERPRISE NEOEKONOMY

Abstract: defined a development program potential enterprise neoeconomy. A distribution of total capacity resources using a model that gives the maximum profit.

Keywords: potential, enterprise, neoeconomy

Науково-технічний прогрес потужно впливає на потенціал підприємства. Теоретичний і практичний інтерес викликає нова концепція «неоекономіки», що заснована на технологічних устроях виробництва продукції в глобальному економічному просторі.

Концепція організації потенціалу підприємства неоекономіки, коли знання виступають ув якості ресурсів, націлює на систему методичного забезпечення та стратегію потенціалу. Система концепції організації потенціалу підприємства неоекономіки характеризується рішенням, що входить у повсякденну практику стратегії потенціалу і створює організаційні умови реалізації корпоративного потенціалу.

Методичне забезпечення потенціалу підприємства неоекономіки створено у вигляді трансферту знань від науки і освіти до процесів виробництва нового продукту з урахуванням інвестицій в національну економіку. Концентрація капіталу і глобалізація діяльності істотно впливають на потенціал підприємства неоекономіки і створюють його проблемно-цільову модель у стратегії розвитку.

Запустити механізм концентрації та інтеграції капіталу на підприємствах неоекономіки можна за умовами інвестиційної привабливості його потенціалу. Інвестування необхідно для забезпечення конкурентоспроможності на ринках високотехнологічної продукції за умови зниження витрат на одиницю ефекту підприємства неоекономіки. Інвестиції розглядають, як фактор технологічного розвитку в умовах корпоративних стратегій розвитку на конкурентному ринку. Потенціал підприємства неоекономіки розглядається, як сукупні можливості матеріальних і нематеріальних ресурсів у модернізації укладів виробництва нової продукції.

Модернізація потенціалу підприємства неоекономіки відбувається за умов оптимального розподілу сукупних можливостей ресурсів за допомогою лінійної економічної моделі. У цій моделі для виробничої системи необхідно визначити програму можливостей ресурсів за умовами максимального прибутку. Рішення задачі оптимального розподілу сукупних можливостей ресурсів за допомогою лінійної економічної моделі представляє «Програму потенціалу» підприємства неоекономіки за умов отримання максимального прибутку. Досягнення ефекту в «Програмі потенціалу» підприємства неоекономіки демонструє оптимальний розподіл сукупних можливостей ресурсів у вигляді оптимального потенціалу. У задачі застосовано лінійну економічну модель, що

вигідно відрізняє її від задач загального характеру. Характерною рисою задачі є те, що цільова функція $F(x)$ лінійно залежить від елементів розв'язку $x_1, x_2,...,x_n$ і позначається L; обмеження, що накладаються на елементи розв'язку, мають вигляд лінійних рівностей і нерівностей щодо $x_1, x_2,...,x_n$. Така задача зустрічається на практиці як задача про оптимальне використання ресурсів.

Оптимальний розподіл сукупних можливостей ресурсів, тобто потенціалу, на основі рішення задачі за допомогою лінійної економічної моделі критерію «максимальний прибуток» представлено в «Програмі потенціалу» підприємства неоекономіки (табл. 1).

Таблиця 1

ПРОГРАМА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НЕОЕКОНОМІКИ

План інвестицій	Прийняті позначення	Відсотки за кредит	Витрати	Активи	Інвестиції
Інвестиції в квартал з 1.01	$X1$	0,02	40 000	500 000	0
Інвестиції в квартал з 1.04	$X2$	0,02	40 000	300 000	0
Інвестиції в квартал з 1.07	$X3$	0,02	30 000	200 000	0
Інвестиції в квартал з 1.10	$X4$	0,02	50 000	190 000	0
Інвестиції на два квартали з 1.01.	$X5$	0,05	80 000	500 000	0
Інвестиції на два квартали з 1.04.	$X6$	0,05	70 000	300 000	0
Інвестиції на два квартали з 1.07.	$X7$	0,05	80 000	200 000	70000
Інвестиції на три квартали з 1.01.	$X8$	0,08	110 000	500 000	37037
Інвестиції на три квартали з 1.04.	$X9$	0,08	120 000	300 000	160000
Інвестиції на рік з 1.01.	$X10$	0,11	160 000	500 000	422 963

Модернізація потенціалу підприємства неоекономіки націлена на розподіл сукупних можливостей ресурсів за умов, що відомі відсоток за кредит, витрати і активи.

Концепція організації потенціалу підприємства неоекономіки заснована на оптимізації сукупних можливостей ресурсів і знань у стратегіях його розвитку в умовах технологічних укладів виробництва продукції. Коли знання є ресурсом підприємства неоекономіки, то концепції організації потенціалу на принципах системного підходу відрізняється від існуючих наукових підходів тим, що дає змогу застосовувати методичне забезпеченням на «виході» системи і створює організаційні умови для нагромадження знань в корпоративному портфелі.

УДК 658.8:338.46

Сагайдак Михаил Петрович,
к.э.н., доцент
Криворожский экономический институт ГВУЗ «КНУ», Украина

michael_p_s@ukr.net

Sagaidak M.P., PhD, assos. prof.
Economic Institute of Kryvyi Rig Kryvyi Rig National University, Ukraine

ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНД-СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ КОНТАКТНОГО ПЕРСОНАЛА

Аннотация. Рассмотрены принципы формирования бренд-стратегии предприятия сферы услуг. Обосновано использование компетентностного подхода в оценке контактного персонала предприятия, что способствует увеличению стоимости корпоративного бренда.
Ключевые слова: компетентность, компетенция, стоимость бренда, сила бренда, бренд-стратегия

CREATING A BRAND STRATEGY ENTERPRISES OF SERVICES BASED ON ASSESSMENT OF COMPETENCE CONTACT PERSONNEL

Abstract. The principles of the formation of brand strategy services enterprises. Justified the use of competence-based approach in the assessment of contact personnel of the enterprise, thus increasing the value of the corporate brand.
Key words: competence, competency, brand value, brand strength, brand strategy

В современных конкурентных условиях ведения бизнеса предприятия, функционирующие на рынке услуг, заинтересованы в получении и усилении определенных преимуществ, которые могут быть включены в бренд-стратегию компании. Такие преимущества уже не сводятся к критериям, которые могут в целом говорить о конкурентоспособности предприятия (материальная

составляющая, капитал, расположение офиса и т. д.). В современных условиях ведения бизнеса в сфере услуг, все более значимым критерием становится компетентность персонала, в частности контактного, что позволяет говорить о профессионализме, мастерстве и в дальнейшем о менторстве (наставничестве). Компетентностный подход в совокупности с личностными характеристиками контактного персонала существенно будет влиять на процесс создания/предоставления услуги, на качество обслуживания, на формирование лояльности, как самого сотрудника, так и клиента фирмы.

Термины «компетентность» и «компетенция» широко используются в современной литературе и в практике деятельности компаний, которые заинтересованы в своем развитии путем улучшения профессионализма персонала и качественного управления ним. В основном использование такого подхода касается вопросов поиска и отбора персонала, его обучения, оценки результативности, профессиональной ориентации, принятия ним корпоративной культуры и формирования лояльности к фирме.

На сегодняшний день, с точки зрения содержания, данные дефиниции однозначно не определены и множественны во взглядах ученых. На наш взгляд, более аргументированным и более адаптивным к условиям практической реализации является определение понятий «компетентность» и «компетенция» С. Кучеровой [2]:

— компетентность — это умение выполнять свои рабочие функции в соответствии с предусмотренными должностью стандартами. Причем компетентность подразумевает демонстрацию умений на деле — в реальных рабочих ситуациях (включая связанное с этим психологическое давление), а не только знание теории или понимание того, как это делается;

— компетенции — комплекс требуемых характеристик (качеств) работника, которые он проявляет в реальной деятельности для успешного достижения поставленных целей в конкретных условиях. К компетенциям относятся: знания и навыки, личностные характеристики (врожденные способности, эмоциональные особенности и волевые установки, проявляющиеся в поведении).

Компетенции и компетентность контактного персонала, и их оценка, являются необходимым инструментом, используемым при формировании бренд-стратегии предприятия сферы услуг. Исходя из этого, мы допускаем, что основная цель бренд-стратегии заключается в «усилении» корпоративного бренда конкретного предприятия сферы услуг, а соответственно, увели-

чение стоимости персонала будет способствовать увеличению стоимости бренда фирмы, в которой работает данный персонал.

Для определения стоимости корпоративного бренда целесообразно использовать показатель Brand Value (BV) — это та денежная премия, которую держатель бренда получает от покупателей, приверженных бренду и согласных за него платить. Иначе стоимость бренда можно определить как финансовую ценность, вычисленную или определенную для этого бренда отдельно от других активов [1].

Таким образом, математическую функцию стоимости бренда можно выразить следующим образом:

$$BV \rightarrow \max;$$

$$BV = F(\{X_1; X_2; \ldots\ldots X_{n-1}; X_n\}), \quad (1)$$

где $\{X_1; X_2; \ldots\ldots X_{n-1}; X_n\}$ — неопределенные множества оценок факторов, влияющих на стоимость бренда.

На наш взгляд, уровень компетентности контактного персонала формирует ценность корпоративного бренда. В таком случае функция Brand Value будет иметь вид:

$$BV = F(\{K\}), \quad (2)$$

где $\{K\}$ — неопределенное множество оценок такого фактора, влияющего на стоимость бренда, как стоимость труда контактного персонала.

Недетерминированное множество K приобретет детерминированное значение в том случае, если в оценке стоимости труда контактного персонала учитывать следующие факторы: количество клиентов; количество повторных обращений; количество претензий (рекламаций разного уровня «тяжести»); количество самостоятельно приведенных клиентов; средний чек (сумма выручки за период); количество подписанных договоров; количество позитивных отзывов; количество замечаний и предписаний от руководства компании; уровень творчества; количество идей и стартапов.

Таким образом, бизнес, в частности в сфере услуг, совершенствуется путем развития персонала. Исходя из такого мнения, комплексная оценка контактного персонала с использованием компетентностного подхода, является необходимой для оценки его стоимости и формирования бренд-стратегии предприятия. В таком случае мы можем говорить о том, что сила бренда (brand power) контактного персонала фирмы, будет трансформирована в стоимость бренда в денежном выражении (brand value).

Литература

1. Брендинг. Краткий словарь брендинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.izym.ru/uslugi/brend-slov.htm
2. *Кучерова С.* Модель компетенций на службе эффективной работы организации. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.hr-portal.ru/article/model-kompetenciy-na-sluzhbe-effektivnoy-raboty-organizacii
3. Оценка профессиональной компетенции. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: delo-i.narod.ru/olderfiles/1/Occenka_professionalnoi_kompetenccii.doc
4. *Шапран Ю. О.* Дискусійні питання компетенції та компетентності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://osvita.ua/school/lessons_summary/edu_technology/28937/

УДК 334.716.009.12

dim-83@mail.ru

Салавеліс Д.Є.,
аспірант,
Одеський національний економічний університет, Україна

Salavelis Dmitry,
graduate,
Odessa National
Economic University, Ukraine

КОНКУРЕНТНИЙ БЕНЧМАРКІНГ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: На засадах алгоритму онкурентного бенчмаркінгу визначено програму і комплексну систему забезпечення потенціалу підприємства за умов ринку.
Ключові слова: підприємство, потенціал, конкурентний бенчмаркінг.

COMPETITIVE BENCHMARKING POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract: on the basis of competitive benchmarking algorithm defined program and complex system provision potential enterprise in terms of the market.
Keywords: enterprise,potential, competitive Benchmarking.

Конкурентний бенчмаркінг потенціалу підприємства представляє систему стратегічного планування, яка дозволяє дати оцінкуекономічної ефективності стратегії, спрямованої на адаптивну реструктуризацію підприємства.

У стратегії адаптивної реструктуризації підприємства виконують оцінку економічної ефективності за метою його адаптації до структурних змін згідно «Програмі забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства».

При визначенні програми забезпечення конкурентоспроможності виникає потреба в моделюванні структури потенціалу підприємства. Побудова моделі потенціалу підприємства створює можливість приймати рішення щодо вибору критерію оптимізації.

Оптимізація потенціалу, виходячи з нинішнього чи прогнозованого стану індикаторів потенціалів підприємств, виконується на базі побудови математичної моделі задачі оптимізації, яка дозволяє створити його оптимальну структуру на основі методів економіко-математичного моделювання.

Математичний вираз правил, які забезпечують конкурентоспроможність потенціалу підприємства, дають критерії оптимізації. При вирішенні задачі оптимізації потенціалу підприємства потрібно враховувати таку обставину, що управління системою схильне обмеженням, пов'язаним з обмеженістю ресурсів у силу особливостей цієї системи.

Визначення прогнозних сценаріїв пошуку резервів забезпечує можливість прогнозувати індикатори конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Мета такого прогнозу — це конкурентоспроможність потенціалу підприємства на майбутній період. У базовій задачі прогнозування конкурентоспроможності потенціалу підприємства дається оцінка індикаторів конкурентоспроможності в базових, песимістичних і оптимістичних сценаріях пошуку резервів і оцінка їх економічної ефективності. У розрахунках використана модель «ARIMA», яка є авторегресіонною і інтегрованою моделлю ковзної середньої. Критерієм якості є найменше значення помилки прогнозу. На базі моделі «ARIMA» та системи «Statistica» [1], взятої за основу дослідження, визначаються графіки прогнозних значень конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Цій підхід дозволяє дати оцінку конкурентоспроможності потенціалу підприємства та визначити коефіцієнти його економічної ефективності на ринку будівельних матеріалів в Одеській області (табл. 1).

Конкурентний бенчмаркінг потенціалу підприємств — це технологія оцінки коефіцієнтів ефективності потенціалу в стратегії розвитку підприємств. Пошук ефективних резервів потенціалу підприємства створює основу їх стратегічної поведінки. Стратегія адаптивної реструктуризації підприємства здійснюється у комплексній системі забезпечення конкурентоспроможності його потенціалу. Оцінка абсолютного відхилення індикаторів конкурентоспроможності створює «інтервал міцності» процесу забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства в діючих стратегіях.

Таблиця 1

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Коефіцієнт ефективності потенціалу підприємства	ТОВ «Комфорт-ЛВ»	ТОВ с П «Дикергофф-Україна»	ТОВ «Стройіндустрія»	ТОВ «Дорсервіс»	ТОВ «Вестт»	ТОВ «Група компаній Главстрой»
Ресурсного	+ 0,41	– 0,17	+ 0,58	– 0,63	– 0,47	– 0,58
Інвестиційного	+ 0,29	– 0,45	+ 0,33	– 0,52	– 0,47	– 0,42
Маркетингового	– 0,54	– 0,48	+ 0,39	– 0,05	– 0,39	+ 0,38
Організаційного	– 0,58	– 0,26	– 0,44	+ 20,64	+ 0,21	+ 2,66
Інноваційного	– 0,06	+ 1,23	– 0,61	+ 0,43	+ 0,86	+ 0,88
Виробничого	+ 0,52	+ 0,91	– 0,24	– 0,02	+ 0,29	– 0,06

Алгоритм конкурентного бенчмаркінгу потенціалу підприємства створює прогнозні сценарії і сценарії оптимізації структури потенціалу, які оцінюються завдяки коефіцієнтам економічної ефективності. Вони мають різну величину і дають оцінку економічної ефективності в стратегії адаптивної реструктуризації підприємства — основної моделі його стратегічної поведінки.

Література

1. *Єріна А. М.* Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с.

УДК 334.722

Свинчук А. А.,
аспірант, асистент кафедри менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

e-mail: nsvynchuk@gmail.com

Svynchuk Anastasiia,
postgraduate, assistant at the Department of Management, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTERPRISES IN UKRAINE AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Анотація. Висвітлено основні проблеми створення і розвитку соціальних підприємств в Україні та визначено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: соціальне підприємство, податки, підприємницький досвід

Summary. The thesis contains the main problem of creating and developing social enterprises in Ukraine and ways of their solution

Key words: social enterprise, taxes, business experience

На сьогоднішній день соціальне підприємство є одним із дієвих механізмів вирішення соціальних та економічних проблем суспільства. Підтвердженням цього є активний розвиток соціального підприємництва у європейських країнах (Великобританія, Німеччина, Польща), а також у США, Канаді та інших розвинених країнах. Щодо України, то темпи створення і розвитку соціальних підприємств у нашій державі є нижчими від згаданих країн [1], що спричинено рядом перепон, що виникають як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі їх функціонування.

Аналіз практики діяльності, а також результати анкетного опитування українських соціальних підприємств дає змогу виокремити основні проблеми з якими вони стикаються, а саме:

1) низька підтримка з боку держави — значна частина соціальних підприємців в Україні вважають, що держава у недостатній мірі займається питанням їх розвитку, оскільки на сьогоднішній день відсутні нормативно-правові акти, які б визначали поняття «соціального підприємства» чи надавали їм певні пільги, субсидії, дотації тощо. Окрім цього не створені спеціальні державні органи, які б займалися питаннями, що пов’язані з діяльністю соціальних підприємств, а також не визначено серед існуючих державних органів ті, до компетенції яких би належало вирішення зазначених питань. Разом з тим жодна державна програма чи стратегія не передбачає розробку і впровадження заходів щодо активізації соціального підприємництва в Україні;

2) низький рівень обізнаності громадськості щодо того, що таке «соціальне підприємство» — незважаючи на те, що останні 10—15 років різноманітні закордонні фонди намагаються популяризувати ідею соціального підприємництва в Україні [2], населення нашої країни ще й досі мало обізнане щодо суті, принципів діяльності соціальних підприємств і їх позитивного ефекту на суспільство в цілому;

3) високі податки та висока вартість залучення кредитів — значна частина соціальних підприємців зазначають, що існуючі податкові ставки є високими, а також що діюча система фінансової звітності є надто складною для них. Окрім цього більшість українських банків не зацікавлені у пільговому фінансуванні соціальних підприємств, а існуючі процентні ставки по кредитам, а також підвищені фінансові ризики їх діяльності обмежують можливість отримання банківських кредитів соціальними підприємствами;

4) відсутність підприємницького досвіду — на сьогоднішній день більшість соціальних підприємств створюється людьми, які не мають бізнес-досвіду, що в свою чергу призводить до проблем у визначенні тенденцій ринку, потреб споживачів і вчасному реагуванні на них;

5) низька кваліфікація працівників — основна частина працівників соціальних підприємств — це люди з фізичними чи психічними вадами, що впливає на якість наданих послуг чи вироблених товарів, на якість реалізації управлінських рішень тощо.

З метою подолання цих проблем чи принаймні зменшення їх негативного впливу доцільно розробити програму підтримки розвитку соціальних підприємств в Україні і покласти відповідальність за її реалізацію на державні органи влади у сфері малого підприємництва. Окрім цього запровадити державні гранти для таких підприємств. Альтернативою банківським кредитам як джерела фінансування соціальних підприємств можуть стати кошти наданні корпораціями в рамках політики соціальної відповідальності. В її ж рамках корпорації та інші бізнес-організації також могли б надавати безкоштовні курси підвищення кваліфікації для працівників соціальних підприємств чи проводити безкоштовні бізнес-консультації для соціальних підприємців. Звичайно, що все це можливо лише після того, як основна частина українського суспільства буде обізнана щодо діяльності соціальних підприємств, а задля цього існуючим успішним соціальним підприємствам в Україні потрібно висвітлювати результати своєї діяльності на власних веб-сайтах, у ЗМІ та соціальних мережах. Отже, очевидним є той факт, що вирішення зазначених проблем потребує систематичних і комплексних заходів як з боку держави, так і з боку бізнесу, громадськості та й самих соціальних підприємців.

Література

1. *Свинчук А. А.* Міжнародний досвід розвитку соціальних підприємств: уроки для України // Стратегія економічного розвитку України. — № 34. — 2014. — С. 25—32.

2. Social Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation /Carlo Borzaga, Giulia Galera and Rocno Nogales [Електронний ресурс] — UNDP Regional Bureau For Europe and the Commonwealth of Independent States — 2008. — Режим доступу: http://www.emes.net/uploads/media/11.08_EMES_UNDP_publication.pdf

УДК: 330.123

e-mail: tyschenkooo@ukr.net

Тищенко Олександр Олександрович,
аспірант кафедри стратегії підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Tyshchenko Oleksandr,
Ph.D. student of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ОЦІНЮВАННЯ КЛІЄНТСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: Розглянуто методики оцінювання клієнтського капіталу та проаналізовано їх за наявністю необхідної інформаційної бази та ефективним виходом для прийняття управлінських рішень. Запропоновано авторський комплекс інструментів для оцінки клієнтського капіталу підприємства.

Ключові слова: Інтелектуальний капітал, клієнтський капітал, методики оцінювання, інструменти оцінки.

EVALUATION OF ENTERPRISE'S CLIENT CAPITAL

Summary: The methods of evaluation of client capital are considered and they are analyzed by the conditions of presence of necessary informative base and effective output for acceptance of management decisions. The author complex of instruments is offered for the evaluation of enterprise's client capital.

Key words: Intellectual capital, client capital, methods of evaluation, assessment tools.

В умовах актуалізації особливої уваги на нематеріальну складову розвитку сучасних підприємств, зростає необхідність практичного оцінювання їх окремих компонентів для подальшого управлінського впливу на формування та розвиток. Визначальну роль у дії інтелектуальних активів займає клієнтський капітал, оцінювання якого дозволяє розробити комплексну систему управлінських рішень для його ефективного подальшого формування та результативного впливу на розвиток підприємств.

Огляд наукових напрацювань дослідження інструментарію оцінки клієнтського капіталу дозволяє стверджувати, що на поточний момент компанії, якщо і використовують, то методики, які не повністю відповідають завданням управління, носять більше поверхневий характер і втілюється у розгляді причетних (зацікавлених) сторін задля визначення ступеню їх важливості для організації. Існуючі наукові методичні розробки вчених: методика значимої позиції Мітчела, методика Флетчера, методика Камерона, методика Севіджа, карта зацікавлених сторін, карта «Коло зацікавлених осіб» Бурне, методика таблиці інтересів клієнтів використовують у своєму оцінюванні експертні оцінки, та рідко використовують бальне оцінювання по створеним умовним атрибутивним характеристикам зацікавлених осіб [3]. Розширеного розвитку набули методики створення систем координат для оцінювання на площині «*xy*», де відображені різні атрибутивні характеристики: матриця «підтримка сила впливу», сила впливу-сила інтересу (матриця Лондонського імперіалістичного коледжу), сила влади-сила впливу (матриця головного державного офісу комерції Великобританії), сила влади-сила інтересу (матриця Менделоу). Розвинутішою матриця є у Мюррея, Вебстера та Сімона, що запропонували відобразити трьохвимірну матрицю «xyz», де фігурують сила влади, інтересів і ставлення зацікавленої сторони до підприємства [1; 2; 4].

Загальними слабкими сторонами існуючого інструментарію оцінювання є проектна спрямованість аналізу зацікавлених сторін, що підпадає під короткотерміновість дії проекту з визначеним обмеженим колом клієнтів, умовність і наближеність відображення карт і матриць, в основі яких суб'єктивне оцінювання, а також емоційність когнітивних оцінок експертів щодо елементів клієнтського капіталу, що значною мірою знижує їх сприйняття для подальших ефективних управлінських рішень.

На наше переконання, комплексне оцінювання клієнтського капіталу має об'єднувати методику побудови профілю клієнтів, в основі якої їх поділ за впливом на генерацію грошових потоків для підприємства (утворюючі, формуючі, стимулюючі, сторонні (неявні)), за статусом участі у діяльності (поточні, потенційні, неможливі), за відношенням до підприємства (зовнішні, внутрішні) та методики побудови матриці стратегічних елементів клієнтського капіталу (табл. 1), де відображена симетрична побудова переліку можливих елементів дії клієнтського капіталу з наочним виявом механізмів співвідношення та взаємовпливу кожного з елементів у загальній структурі елементів клієнтського капіталу та визначенням типу взаємозв'язку даних елементів: позитивна (1), негативна (– 1), нульова (0) та нелінійна (?) кореляції.

Таблиця 1

ПРИКЛАД МАТРИЦІ СТРАТЕГІЧНИХ ЕЛЕМЕНТІВ КЛІЄНТСЬКОГО КАПІТАЛУ

		Формуючі						Забезпечуючі					Результуючі		
	Елементний склад клієнтського капіталу підприємства	Система комунікації	Збутова політика	CRM-системи	Бізнес-партнери	Постачальники	Персонал	Сервісна політика	Торгівельна марка	Знаки обслуговування	Договори, контракти, умови	Власники (інвестори)	Покупці (споживач)	Ділова репутація	Бренд
Формуючі	Система комунікації	X	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Збутова політика	1	X	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
	CRM-системи	1	1	X	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
	Бізнес-партнери	?	?	?	X	?	?	1	1	1	1	1	1	1	1
	Постачальники	?	?	?	?	X	?	1	1	1	1	1	1	1	1
	Персонал	1	1	1	1	1	X	1	1	1	1	1	1	1	1
Забезпечуючі	Сервісна політика	?	?	?	?	?	?	X	?	?	?	?	1	1	1
	Торгівельна марка	?	?	?	?	?	?	?	X	?	?	?	1	1	1
	Знаки обслуговування	?	?	?	?	?	?	?	?	X	?	?	1	1	1
	Договори, контракти, умови	?	?	?	?	?	?	?	?	?	X	?	1	1	1
	Власники (інвестори)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	X	1	1	1
Результуючі	Покупці (споживачі)	?	?	?	?	?	0	?	?	?	0	?	X	?	?
	Ділова репутація	?	?	?	?	?	0	?	?	?	?	?	?	X	?
	Бренд	?	?	?	?	?	0	?	?	?	?	?	?	?	X

Дані методики дозволяють окреслити причинно-наслідкові кореляційні зв'язки між елементами в рамках конкретного підприємства з виявлення первинних і вторинних елементів для подальшого можливого управлінського впливу.

Окрім того, автором запропоновано до ефективного використання графічна методику побудови матриці клієнтів підприємства відповідно до його грошового доданого вкладу та життєвого циклу співпраці з клієнтом. Матриця спрямовує аналітичний інструментарій у практичну площину використання аналізу клієнтів і відображає клієнтів підприємства на площині «xy». Віссю абсцис аналізу виступає готівковий доданий ефект від клієнта (CVA, формула 1), що являє собою ефективний грошовий доданий вклад, що здійснює клієнт при співпраці з підприємством, і розраховується як відношення кумулятивного сукупного грошового потоку (CFcum), згенерованого даним клієнтом (або групою клієнтів) протягом визначеного періоду співпраці (t) з підприємством до абсолютної суми затратних грошових потоків (cCF), згенерованих клієнтом у тому ж проміжку часу співпраці з компанією, що дисконтовані на ставку дисконтування (d). Вісь ординат представляє життєві етапи співпраці з даним клієнтом, що являє собою шкалу співпраці та взаємодії визначеного аналізованого клієнта з компанією протягом певного періоду часу (етапи залучення, інтересу, співпраці, розквіту, затухання).

$$CVA = \sum_{i=1}^{t} \left(\frac{CFcum / cCF}{(1+d)^{i-1}} \right). \qquad (1)$$

Тим самим, комплекс запропонованих інструментів дозволяє зробити дієві висновки щодо подальшого управлінського впливу на формування та розвиток як елементів клієнтського капіталу, що дозволить суттєво примножити результативність та ефективність діяльності аналізованого підприємства.

Наступними етапами дослідження даного інструментарію запропонованих методик має стати апробація їх використання за умов різних видів діяльності та з різними життєвими циклами аналізованих підприємств, що дозволить сформувати характерні особливості формування та розвитку клієнтського капіталу в різних видах діяльності та за різними життєвими циклами роботи підприємств.

Література

1. *Фурта С. Д., Соломатина Т. Б.* Карта заинтересованных сторон — инструмент анализа окружения бизнеса // http://www.ini21.ru/?id=831
2. *Freeman R. E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. — Boston, 1984.
3. *Freeman, R. E.* 1994. The politics of stakeholder theory: Some future directions // Business Ethics Quarterly. — 4: P. 409—421.
4. *Mitchell, R. K., B. R. Agle, and D. J. Wood.* (1997). «Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What really Counts.» in:Academy of Management Review 22(4): 853—888.

УДК 330.322: 338.432

Тонюк Марина Олександрівна,
к.е.н., доцент
кафедри економіки підприємств, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

e-mail: tonyukv@list.ru

Tonyuk Maryna,
PhD in Economics,
Associate Professor,
KNEU named after Vadym Hetman, Ukraine

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Висвітлено проблеми інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві. Розглянуто сутнісно-змістовне наповнення поняття інвестиції, проаналізовано динаміку й сучасний стан інвестиційного забезпечення підприємств аграрного сектору, впровадження інвестиційних проектів корпоративними об'єднаннями і компаніями. Запропоновано заходи щодо залучення інвестицій в аграрну сферу економіки України.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвести-

THE INVESTMENT SOFTWARE OF THE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

Abstract. The leading role of investment as a prerequisite for efficient operation of the industry was shown. The problems of investment in agricultural production were researched. The concept of investment was examined. Dynamics and the current state of the investment to enterprises of the agricultural sector, implementation of investment projects and corporate associations and companies were analyzed. Measures to attract investments in the agricultural sector of Ukraine's economy were proposed. The role

ційний клімат, аграрні підприємства, аграрний сектор економіки.

of the state in the provision of investment was researched.
Keywords: investments, investment activities, investment environment, agrarian companies, the agricultural sector of economy.

Несприятливий інвестиційний клімат в Україні, що нині спостерігається, зумовлений нестабільністю політичної ситуації, швидкою мінливістю економічного середовища, нечіткістю правової системи, високим рівнем корупції, проблемами встановлення прав власності, недосконалістю законодавства у питаннях захисту міноритарних акціонерів, низьким рівнем доходів громадян. До стримуючих чинників інвестиційної діяльності в Україні слід віднести також високий рівень тіньової економіки, що становить нині майже 50 %; ризик експропріації «брудного» капіталу, рейдерські захоплення підприємств, адміністративні перешкоди, складність системи ліцензування видів діяльності. Проблема посилюється й тим, що економічне зростання набуває кількісної ознаки. Спостерігається збільшення обсягів виробництва при зниженні якісних показників і рентабельності підприємств, тобто екстенсивний шлях економічного розвитку.

Низька рентабельність більшості українських підприємств спонукає до пошуку і залучення зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів, формування сприятливого інвестиційного клімату. Збільшення обсягів інвестицій забезпечує поступове підвищенню темпів економічного зростання.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України за останні роки загальний обсяг бюджетного фінансування агропромислового комплексу Київської області скоротився більше ніж удвічі, порівняно з попередніми роками.

Київська область має усі можливості для взаємовигідного й ефективного міжнародного співробітництва, однак набуває актуальності надання державою гарантій потенційним інвесторам. Значний імпульс і цілеспрямованість інвестиційному розвитку сільського господарства має надати саме ефективне державне регулювання цього процесу. Для залучення інвестицій у агропромислові підприємства Київської області необхідно зміцнити енергетичну базу, забезпечити поступове зростання ефективності сільськогосподарського виробництва, розвиток якого базується на подальшому розширенні масштабів зрошуваного землеробства, розвитку бюджетонаповнюючих пріоритетних галузей, удосконалення структури сільськогосподарського виробництва і розвитку переробної промисловості.

Значну увагу слід також приділити національному фондовому ринку. На організованому національному фондовому ринку, який становить лише 10 % ринку цінних паперів, відбувається здебільшого формальна реєстрація угод з цінними паперами, зокрема аграрних підприємств, а не їх реальне виконання. Неорганізований ринок, у свою чергу, використовуються у нелегальних фінансових схемах.

Важливе значення для технологічної модернізації й оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств має інтеграція України до Європейського союзу. Вона відкриває шлях до розбудови цивілізованої правової держави та демократичного суспільства, зумовленого реаліями й вимогами суспільно-економічних і політичних законів розвитку, а також нові можливості для залучення іноземних інвестицій в агропромислове виробництво, підвищення економічної ефективності та фінансової стійкості суб'єктів господарювання, авансування сільськогосподарських товаровиробників через механізми форвардних закупівель, кредитування, заставу, державне цінове регулювання та фінансові (товарні) інтервенції на ринку сільськогосподарської продукції.

Інвестиційну політику підприємств слід спрямовувати на високу віддачу капіталовкладень, орієнтувати на впровадження енерго- і ресурсоощадних технологій. Інвестиційні проекти мають містити інноваційну складову з мінімальними ризиками та пов'язаними з ними фінансовими втратами. Важливим для підприємств стає пошук шляхів прискорення реалізації інвестиційних проектів та їх окупності, що потребує відновлення в Україні політичної, економічної та фінансової стабільності. Це дасть змогу забезпечити контроль якості та безпеки продукції, підвищити рівень її конкурентоспроможності для виходу на міжнародний ринок, у т. ч. до країн Європейського союзу.

Література

1. *Бережна І. Ю.* Інвестиційна діяльність України в контексті інтеграційних та глобалізаційних процесів / І. Ю. Бережна // Фондовый рынок. — 2011. — № 16. — С. 30—36.
2. *Іваненко І. С.* Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації / І. С. Іваненко // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 2. — С. 7—9.
3. Сучасний стан та специфіка залучення вітчизняними агрохолдингами капіталу через фондову біржу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2602.
4. *Ткачук І. В.* Державна фінансова підтримка сільськогосподарських підприємств / І. В. Ткачук // Облік і фінанси АПК. — 2011. — № 2. — С. 102—105.

УДК: 338.3

e-mail: treditviktoriya@gmail.com

Тредіт Вікторія Євгеніївна,
к.е.н.,
ХНАУ ім. В. В. Докучаєва,
Україна

Tredit Viktoriya,
PhD in Economics
Kharkiv national agrarian
university named after
V.V. Dokuchaev, Ukraine

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Проаналізовано динаміку зміни ефективності використання окремих ресурсів і ресурсного потенціалу в цілому у сільськогосподарських підприємствах з різними напрямками спеціалізації. Обґрунтовано основні шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: ресурсний потенціал, ефективність, виробничі ресурси, ресурсозабезпеченість.

EFFICIENT USE OF THE RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary. The dynamics of changes in the efficiency of individual resources usage and resource potential as a whole at agricultural enterprises with different areas of specialization was analyzed. The basic ways to increase the efficiency of resource potential of agricultural enterprises were grounded.

Key words: resource potential, efficiency, production resources, resourcing.

Розвиток будь-якого підприємства залежить від ефективності використання всіх наявних ресурсів. Наявність певних обсягів ресурсів є найважливішою умовою ефективного ведення господарства і взагалі здійснення процесу виробництва. Незважаючи на кількісне зменшення наявних виробничих ресурсів, величина ресурсного потенціалу у вартісному обчисленні за 2000—2012 рр. мала позитивну динаміку і збільшилась у середньому по області на 36,3 %.

За 2000—2012 рр. частка природно-біологічного потенціалу зменшилась на 20,4 в. п., трудового і матеріально-технічного — збільшилась відповідно на 19,8 і 0,6 в. п.

Позитивна тенденція підвищення вартісної величини ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств і забезпечила зростання показників ефективності його використання (табл. 1).

Таблиця 1

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ, 2000—2012 рр.

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. у % до 2000 р.
Віддача ресурного потенціалу, грн:						
за валовою продукцією	0,124	0,222	0,118	0,175	0,146	118,1
за чистим доходом (виручкою) від реалізації	0,024	0,053	0,105	0,143	0,182	Зб. у 7,5 р.
за чистою продукцією	0,005	0,018	0,030	0,047	0,051	Зб. у 10,9 р.
Прибутковість ресурсного потенціалу, %	0,1	0,3	1,6	3,2	3,4	+ 3,3 в.п.
Рівень рентабельності (збитковості) с.-г. виробництва, всього, %	2,7	4,2	17,6	27,5	23,0	+ 20,3 в.п.
У тому числі: рослинництва	39,3	9,8	23,3	36,7	26,6	– 12,7 в.п.
тваринництва	– 35,9	– 4,3	5,2	5,2	8,8	+ 44,7 в.п.
Норма прибутку, %	0,3	3,3	8,9	15,4	20,0	+ 19,7 в.п.

Джерело: розрахунки автора за формою № 50-сг. — Основні показники виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств Харківської області за 2000 — 2012 рр.

Так, віддача ресурсного потенціалу за валовою продукцією зросла на 18,1 %, за чистим доходом (виручкою) від реалізації

— у 7,5 разу, за чистою продукцією — у 10,9 разу. Прибутковість ресурсного потенціалу збільшилась з 0,1 % у 2000 р. до 3,4 % у 2012 р. Свідченням поліпшення ефективності використання ресурсного потенціалу є динаміка показника рентабельності сільськогосподарського виробництва, який за досліджуваний період зріс на 20,3 в. п., у тому числі галузі тваринництва — на 44,7 в. п.

У процесі розробки напрямів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств важливо знати, які саме фактори і якою мірою обумовлюють цей процес. Оскільки підприємство безпосередньо здатне контролювати внутрішні чинники своєї діяльності, ми дослідили залежність ефективності використання окремих виробничих ресурсів і ресурсного потенціалу в цілому від таких ендогенних факторів, як розміри підприємства, рівень спеціалізації, концентрації, інтенсифікації виробництва, забезпеченість господарства ресурсами, величина отриманого прибутку.

Встановлено, що із зростанням обсягу виробленої валової продукції з 2,5 до 73,8 млн грн ефективність використання земельних ресурсів за чистою продукцією збільшується у 3,3 разу, ефективність використання біологічних активів — у 5,9 разу, ефективність використання трудових ресурсів за валовою продукцією зростає у 5,4 разу, за прибутком — удвічі. Із підвищенням вартості капіталу, авансованого у виробництво, із 7,5 до 158,2 млн грн, рівень рентабельності сільгоспвиробництва підвищується на 5,2 в. п., прибутковість ресурсного потенціалу — з 1,4 до 3,9 %. Із зростанням рівня матеріальних витрат з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь вихід валової продукції з розрахунку на 1 грн природно-біологічного потенціалу підвищується у 4,7 разу, продуктивність праці зростає на 53,2 %. Поліпшення часткових та інтегральних показників ефективності використання ресурсного потенціалу спостерігаємо під час підвищення рівня фондооснащеності виробництва, фондоозброєності праці, співвідношення між оборотними та основними засобами, розміру отриманого прибутку.

Водночас для підвищення ефективності господарювання сільськогосподарського підприємства, збільшення обсягів виходу продукції та розміру отримуваного прибутку залучення максимальної кількості ресурсів не є обов’язковим, головне — забезпечити процес виробництва необхідною (раціональною) кількістю ресурсів, максимально збалансованих за своїм складом. Величина того чи іншого ресурсу буде залежати, в першу чергу, від вироб-

ничого напряму підприємства. Встановлено, що підприємства різного виробничого напряму спеціалізації мають істотні відмінності в структурі ресурсного потенціалу. Так, найбільшою часткою природно-біологічного потенціалу володіють підприємства зерново-технічного, зерново-молочного напряму спеціалізації, зерново-технічного з розвинутим виробництвом молока та технічного-зернового з розвинутим виробництвом свинини. Найбільша частка трудових ресурсів зосереджена у підприємствах з розвинутим виробництвом тваринництва: 50,5 % — у птахівничих підприємствах, 41,9 % — у господарствах молочно-технічного напряму спеціалізації, 45,3 % — технічно-молочного, 33,7 % — молочно-зернового. Найбільша ж частка матеріально-технічного потенціалу зафіксована в підприємствах, що виробляють продукцію птахівництва (39,2 %), найменша — в підприємствах зерномолочного та зерно-технічного напряму спеціалізації з розвинутим виробництвом молока.

Література

1. *Россоха В. В.* Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В. В. Россоха. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. — 94 с.
2. *Ульянченко О. В.* Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект / О. В. Ульянченко. — Суми: Довкілля, 2010. — 383 с.

УДК: 338.23

Швиданенко Генефа Олександрівна
к.е.н., професор кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

e-mail: shvidanenko-go@mail.ru

Shvydanenko Genefa
Ph.D, professor of the economics of enterprises chair of the SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Ukraine

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІНТЕГРАЦІЙНА ПЛАТФОРМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

INTELLECTUAL AND INTEGRATION PLATFORM OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Анотація. Визначено сутність інтелектуалізації у підприєм-

Summary. This article explains the purpose of intellectualization

ницькій діяльності. Виокремлено ключові елементи інтелектуально-інтеграційної платформи розвитку підприємств і запропоновано напрями її використання з метою підвищення результативності діяльності вітчизняних компаній
Ключові слова: інтелектуалізація, інтелектуальний капітал, розвиток підприємства, цінність, вартість компанії

in business. The key elements of intellectual and integration platform of the enterprise development were pointed out and ways for its using were suggested to improve the effectiveness of the domestic companies
Key words: intellectualization, intellectual capital, enterprise development, value, value of the company

Сучасний етап економічного і суспільного розвитку характеризується переходом до постіндустріального суспільства і нової економіки, заснованої на знаннях. Інтелектуальний капітал для такої економіки виступає основним економічним і виробничим ресурсом. Це підтверджується його проникненням в усі сфери господарського життя, зростаючим переважанням інтелектуальної праці і збільшенням обсягів високотехнологічної продукції.

У даний час для нашої країни існує особлива потреба в економічному зростанні на основі інноваційного розвитку, задоволення якої неможливо без застосування інтелектуального капіталу та активного впровадження наукових розробок в економіку, що підтверджує актуальність даного дослідження.

Дослідження праць багатьох учених, присвячених інтелектуалізації діяльності підприємства та її впливу на розвиток компаній, свідчить про підвищений інтерес до даної проблеми. Різні аспекти досліджуваних питань висвітлювали науковці Е. Брукінг, С. Брю, І. Бушмарін, Д. Белл, В. Гойл, П. Друкер, В. Іноземцев, С. Климов, І. Нонака, А. Тоффлер, П. Сенге, П. Стоуньер, Х. Такеучи, Е. Тодд та ін. Обґрунтуванню механізму активізації інтелектуальної діяльності підприємств присвятили праці вчені: А. Амоша, В. Александрова, А. Базилюк, Л. Безчасний, А. Білоус, Д. Богиня, В. Геєць, А. Кендюхов, А. Колот, В. Корженко, Л. Мельцер, Т. Мірошниченко, Л. Пашко, В. Семиноженко, В. Соловйова, М. Семикіна, А. Стрижак, А. Чухно, Л. Штик та ін. Багато вчених зараз ведуть інтенсивний пошук нових моделей, стимулів, критеріїв інтелектуалізації, проте чимало питань даного спектра ще не мають необхідного теоретичного обгрунтування. Зараз недостатньо наукових досліджень комплексної дії на результативність діяльності компаній механі-

змів інтелектуалізації процесу розвитку компанії як перспективного напряму, лише фрагментарно висвітлено ряд питань концептуального та емпіричного характеру.

Процес інтелектуалізації, на нашу думку, спирається на наявний у підприємства організаційний інтелект, який відображає здатність організації цілеспрямовано обробляти, інтерпретувати і систематизувати нові знання, створювати спеціальні знання щодо адаптауії інтелектуального потенціалу до змін зовнішнього середовища з метою взаємоінтеграції ключових елементів платформи та реалізації інтелектуалізаційних бізнес-проектів (рис. 1).

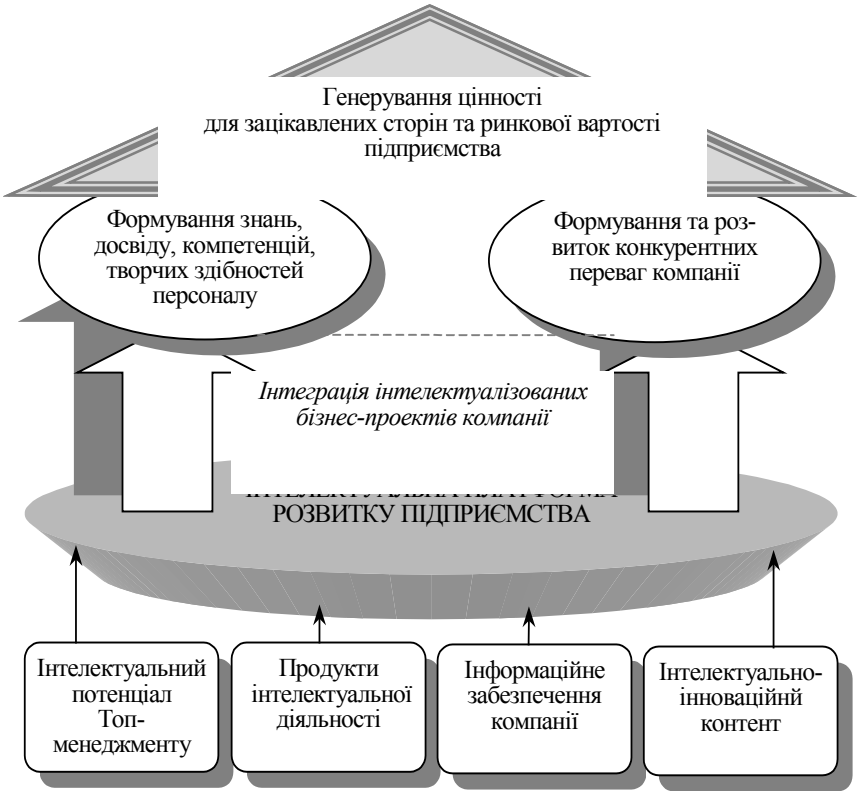

Рис. 1. Інтелектуально-інтеграційна платформа
розвитку підприємств

При цьому, необхідно врахувати, що організаційний інтелект забезпечує взаємодію інтелектуальних лідерів, зміну структури, інтенсивну генерацію, переробку та поповнення масиву корпоративних знань, перетворення інтелектуальних ресурсів у продукти, послуги, забезпечуючи цим відтворення інтелектуального капіталу. Організаційний інтелект дозволяє за рахунок інтелектуалізації провести перетворення природного капіталу в біосоціальні потреби суспільства, використовуючи накопичену інтелектуальну енергію і соціальну довіру — соціальний капітал, зокрема генерувати цінність для стейкхолдерів [1].

Таким чином, компанію можна розглядати як єдину систему-генератора знань, на кожному рівні якої інтелектуальна активність представників менеджменту спрямована на прийняття всебічно обґрунтованих управлінських рішень з метою забезпечення інтелектуально-інтеграційної платформи для ефективного розвитку суб'єкта господарювання.

За результатами проведених досліджень можна зробити висновок, що інтелектуальний капітал у сучасних умовах глобалізації економіки набуває особливого значення як стратегічний інструмент інноваційно-інтеграційного розвитку. Його використання в цьому процесі дозволяє забезпечувати сприятливі умови для результативного розвитку підприємства за допомогою гармонійного поєднання людського, організаційного та клієнтсь-кого капіталів. Комплексне використання та прирощення складових інтелектуального капіталу сприятиме підвищенню про-дуктивності, конкурентоспроможності, прирощенню інноваційного потенціалу та активізації інноваційної діяльності, прискоренню і забезпеченню умов для ефективного розвитку підприємств.

Для підприємств України питання розвитку інтелектуального капіталу стає особливо гострим у зв'язку з об'єктивною необхідністю широкомасштабної інтеграції економіки країни в глобальні процеси, тому основою стратегічного курсу, його базовим принципом має стати реалізація державної політики, спрямованої на активне формування та використання інтелектуально-інтеграційної платформи, що сприятиме позиціонуванню України як високотехнологічної держави.

Література

1. *Кузьмин А. И.* О некоторых направлениях применения мультипликатора QTобина // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник

наукових праць— Вип. 247. — В 5 т. — Т. І. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. — С. 158—162.

2. *Shvydanenko G.* Intellectualization of business planning process in the modern economic conditions / G. Shvydanenko // «Social processes regulation in the context of economics, law and management»: Materials digest of the LIII International Research and Practice Conference / International Academy of Science and Higher Education. — London: IASHE, 2013. — P. 69—73.

УДК: 339.972

e-mail: ied@kneu.kiev.ua

Швиданенко О. А.,
д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

Савченко І. А.,
к.е.н., викладач фінансово-кредитних дисциплін Київського економічного коледжу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Shvydanenko Oleg,
Doctor of Economics, professor of department of international economics of the SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine

Savchenko Ivan,
Ph.D., teacher of financial-credit disciplines of Kyiv Economics College of the SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ

Анотація. Стаття присвячена комплексному дослідженню теоретичних і практичних питань трансформації конкурентних відносин, інструментів і механізмів їх регулювання в умовах формування глобального ринку. Визначено основні напрямки глобальної системи регулювання конкурентних відносин суб'єктів глобального ринку.

Ключові слова: конкурентні відносини, конкурентна полі-

MODERN REGULATORY SYSTEM INSTRUMENTS OF COMPETITIVE RELATIONS BETWEEN ECONOMIC ENTITIES OF GLOBAL MARKET

Summary. This article is devoted to a comprehensive study of theoretical and practical aspects of competitive relations and tools transformation and of mechanisms of their regulation in the emerging global marketplace. General development directions of regulatory system of competitive relationships between global market entities are determined.

Key words: competitive rela-

тика регулювання конкурентних відносин, глобальний ринок, механізми і інструменти регулювання.

tions, competition policy, regulation of competitive relations, global market, mechanisms and instruments of regulation.

Характерною тенденцією сучасного етапу розвитку світового господарства є зростаючий вплив глобалізації на діяльність усіх його суб'єктів. За рахунок підвищення міжнародної факторної мобільності, доступності ресурсів, технологій, інновацій ринкові агенти отримують можливість ефективнішого функціонування. Але слід зауважити, що водночас посилюються нерівномірності економічного і соціального розвитку, окремих країн, регіонів і галузей, спостерігається загострення глобальних проблем сучасності. Формуються нові взаємозв'язки і диспозиції, масштабні цивілізаційні та глобалізаційні трансформації справляють визначальний вплив на державні й корпоративні стратегії усіх країн і потребують адаптації моделей їх функціонування до новітніх викликів, що зумовлює актуальність розроблення цілісної системи регулювання конкурентних відносин з інструментарієм відповідним до реалій сьогодення.

Проблематику розвитку та регулювання конкурентних відносин і специфіки формування конкурентної політики та використання її інструментарію висвітлюють праці вітчизняних і зарубіжних учених: Г. Азоєва, Л. Антонюк, М. Бруна, Л. Вальраса, А. Гальчинського, Р. Д'Авені, Т. Кальченка, Н. Кравчук, Д. Лук'яненка, К. Маркса, А. Маршалла, В. Ойкена, Є. Панченка, В. Парето, М. Портера, А. Поручника, К. Прахалада, С. Реверчука, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміта, Р. Фатхутдінова, Ф. фон Хайєка, Г. Хамела, Е. Чемберліна, В. Чужикова, Й. Шумпетера, А. Юданова та багатьох інших.

Вагомий доробок провідних учених, разом із тим, залишає дискусійними питання щодо гармонізації як існуючих, так і перспективних інтересів суб'єктів глобального ринку, нейтралізації кризових впливів, подолання суперечностей і зменшення диспропорцій розвитку, забезпечення його повноцінної глобальної координації в системі регулювання конкурентних відносин.

Кожна країна має власну історію розвитку конкурентних відносин і притаманну їй систему регулювання, характерні ознаки якої зумовлені національними, економічними, правовими, соціальними, психологічними та етнічними особливостями розвитку. Найрозповсюдженішими є європейська, американська та японська моделі регулювання конкуренції. Можна констатувати, що саме

пріоритетність використання тих чи тих важелів регулювання і рівень державного впливу на ринкове середовище визначають специфіку кожної моделі. Для європейської моделі визначальним є поєднання елементів державної конкурентної політики розвинених європейських країн з наднаціональним механізмом регулювання конкуренції ЄС задля недопущення або зменшення негативного впливу антиконкуренційних угод із зловживання домінуючим становищем і державною допомогою. Японська модель визначається високим рівнем урегульованості дій суб'єктів ринку та значним ступенем державної підтримки найперспективніших галузей; формуванням національної самосвідомості та корпоративних принципів добросовісної конкуренції як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях. Особливість американської моделі полягає у мінімальній державній регламентації підприємницької діяльності, що зводиться до створення належних конкурентних умов для ведення бізнесу.

Найефективнішою, з точки зору провідних досліджень, є американська модель регулювання конкурентних відносин, що зумовлено: високим рівнем адаптації інструментарію власної конкурентної політики до міжнародної практики регулювання конкуренції; високим рівнем лібералізації ринкової системи; гармонізованою до вимог провідних міжнародних організацій системою державної підтримки; пріоритетністю ринкових методів регулювання, які стимулюють підвищення економічної конкуренції.

Узагальнення практики використання різнорівневих механізмів регулювання конкурентних відносин суб'єктів глобального ринку дозволяє виокремити їх основні моделі: міждержавна, корпоративна, змішана.

Міждержавна модель заснована на міждержавних зв'язках і домовленостях. Існуючі на сьогодні виключно міждержавні механізми регулювання глобальних конкурентних відносин можна поділити на дві основні групи: 1) міждержавні механізми широкого профілю, що функціонують у формі неформальних інститутів співробітництва, діяльність яких охоплює достатньо широке коло проблем; 2) вузькоспеціалізовані механізми, тобто ті, що займаються регулюванням певних областей світової економіки, в основному фінансової і банківської діяльності, а також енергетичної галузі.

Корпоративні механізми регулювання конкурентних відносин передбачають участь виключно недержавних суб'єктів. Більшою мірою формування подібних механізмів притаманні ТНК. Як приклад корпоративних механізмів розглядається практика об'єднання ТНК в альянси для підвищення своєї конкурентосп-

роможності, а також збільшення впливу бізнесу на процеси розробки і впровадження різних стандартів, принципів управління виробництвом, власністю, персоналом.

За результатами досліджень виокремлено дві групи корпоративних механізмів: 1) механізми, які розробляються ТНК, що функціонують в одному секторі економіки (Всесвітня рада виробників алмазів, Всесвітня асоціація організацій, що експлуатують атомні електростанції тощо); 2) механізми впливу на регулювання глобальних економічних відносин (Всесвітня рада ділових кіл з питань стійкого розвитку та інші).

Слід особливо підкреслити, що протягом останніх двох десятиліть спостерігався найдинамічніший розвиток змішаної моделі механізмів регулювання глобальних конкурентних відносин, що зумовлено активізацією взаємодії держав і недержавних акторів у сфері регулювання глобальних конкурентних відносин. У цілому, змішана модель представляє собою площу взаємодії держав, міжурядових організацій, транснаціональних корпорацій і суб'єктів глобального громадянського суспільства, основним інструментарієм регулювання конкурентних відносин якої є режимні правила регулювання конкуренції у світовій торгівлі, інвестиційній діяльності, міжнародній міграції робочої сили тощо.

Результати дослідження вказують на те, що у світі не сформована ефективна модель регулювання конкурентних відносин суб'єктів глобального ринку, яка б стала своєрідною системою координат для вироблення принципів конкурентної політики глобального типу. Фрагментарність сучасної системи регулювання конкурентних відносин актуалізує проблему її вдосконалення відповідно до реалій і перспектив світового розвитку: асиміляції позитивних і компенсації негативних ефектів глобалізації.

Література

1. *Качалин В.* Международные аспекты антимонопольного регулирования / В. Качалин // Мировая экономика и международные отношения: [науч. журн.]. — 2006. — № 2. — С. 49—56.

2. *Охота В. І.* Організаційно-інституційні засади регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку / В. І. Охота // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций:региональный аспект. — Ч. 2. — 2012. — С. 279—284.

УДК: 330.3

Шевченко С. Ю.,
к.е.н., ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

serg13@inbox.ru

Shevchenko Sergey,
PhD in Economics, Kyiv National Economic University, Ukraine

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙ

Анотація. Розглянуто зміст управління розвитком підприємств, наведено основні цілі та складові елементи. Розглянуто питання необхідності превентивного управління, впровадження практики управління проектами, значення персоналу та знань у контексті формування компетенцій.
Ключові слова: управління розвитком, інновації, адаптація, превентивне управління, ризики, управління проектами, персонал, знання

CONCEPTUAL APPROACH TO THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT BASED ON INNOVATION

Abstract. The article generalizes the essence of the management development of company, adduces its main aims and elements. It is also devoted to need to proactively manage, implement project management practices, the value of staff and knowledge in the context of the formation of competencies.
Keywords: management development, innovation, adaptation, preventive management, risks, project management, personnel, knowledge

Зростання динамічності і невизначеності зовнішнього середовища істотно підвищують рівень вимог до управління розвитком підприємств. Підприємства, їх внутрішні процеси, ринок і бізнес стають об’єктами розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі. Управління розвитком стає ефективним ринковим інструментом і однією з конкурентних переваг підприємств. Реалізація даного завдання потребує формування цілісної концепції, яка б передбачає розробку ефективних методів та інструментів, що дозволяють здійснювати управління розвитком підприємств на основі інновацій.

Питання, пов’язані з формуванням і розвитком підприємств, відображені в роботах учених-економістів: Р. Акоффа, І. Ансоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Мескона, Б. Мільнера, Г. Мінцберга, М. Портера, Й. Шумпетера, Р. Фатхутдінова, В. Захарченко, Н. Корсікової, М. Меркулова, В. Савчука та багатьох інших.

Метою даного дослідження є обгрунтування пріоритету управління розвитком підприємств, обгрунтування можливості та

доцільності застосування сукупності управлінських засобів для вирішення цих завдань.

Для економічних систем головною метою є самозбереження, що передбачає здатність зберігати свою цілісність як системи (тобто безперервно функціонувати як єдине ціле) і одночасно розвиватися (досягати якісних і кількісних цілей вищого порядку) з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища.

Управління діяльністю переважно спрямоване на підтримку стабільності та стійкості показників, прийнятих до здійснення бізнес-процесів підприємства. Управління розвитком являє собою стратегічну задачу забезпечення перспектив існування підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Це багато в чому інноваційний комплекс розробок, який передбачає зміну існуючого стану підприємства, привнесення в нього нових ідей, технологій, проектів, оновлення його матеріально-технічної бази виробництва, вдосконалення систем управління тощо

Таким чином, розвиток передбачає забезпечення цілісності системи протягом багатьох циклів функціонування, тобто збереження заданих параметрів і вдосконалення їх з урахуванням зовнішніх впливів і внутрішніх змін і досягнення поставлених цілей.

При незмінній обмеженості ресурсів, а також в умовах нерівного доступу до них саме нові технології та способи використання ресурсів дозволяють підприємствам успішно розвиватися і еволюціонувати. У сучасній економічній системі інноваційна діяльність стає визначальним фактором розвитку.

Класифікуючи напрямки розвитку можна виділити: 1) «зовнішній» розвиток, спрямований на ринок: розвиток в контексті збільшення виробництва, продажу або частки ринку; розвиток допоміжної діяльності, яка обслуговує основну; розвиток ринків і продуктового портфеля; стратегічні перетворення компанії та бізнесу; 2) «внутрішній» розвиток, спрямований на внутрішнє середовище підприємства: розвиток основних процесів, ресурсів, організації, менеджменту, іміджу.

У даний час у сфері управління розвитком повинно статися послідовне зміщення акцентів з інтуїтивних, фрагментарних, некерованих підходів, до цілісного підходу, в основі якого — довготривалий розвиток компанії та її потенціалу. Управління розвитком необхідно здійснювати комплексно, визначати майбутні потреби у розвитку, стимулювати нові ініціативи, з відповідним інформаційно-аналітичним і методологічним забезпеченням. Управління розвитком, має починатися з нових або видозмінених

цілей і стратегій, які в подальшому спричинять організаційні зміни.

Ефективність підприємств у даний час визначається стратегіями, спрямованими на активне використання внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього оточення, а не тільки пристосування до нього. При цьому на перше місце виходять інноваційно-адаптаційні процеси, що припускають стимулювання необхідних змін.

Забезпечити ефективність і стійкість траєкторії розвитку підприємства, необхідно за рахунок формування випереджаючого, превентивного управління, а не тільки шляхом реалізації стабілізаційних заходів, спрямованих на усунення наслідків після настання несприятливих подій. Слід підкреслити, що система може залишатися адекватною умовам прискорення процесів, що відбуваються в навколишній дійсності, тільки на основі випереджаючого розвитку.

Конкретний набір завдань управління розвитком підприємством визначається етапом його життєвого циклу, організаційно-правовою формою, характеристиками ресурсного потенціалу, зовнішнього середовища і поєднанням інноваційної сприйнятливістю і рівнем адаптивності підприємства, що відображає його здатність пристосовуватися до різноманітності характеристик середовища або зберігати істотні властивості і цілісність, взаємодіючи з середовищем.

Одним із ключових завдань управління є узгодження ризику. Необхідно зазначити, що ризик, поряд з конкуренцією, є рушійною силою економічного розвитку, однією із спонукальних причин для нововведень, за відсутності ризику втрачається стимул для змін. Проте, високій рівень інноваційних ризиків потенційно може призвести до втрат ефективності, тому завдання управління полягає в зниженні їх рівня.

Розвиток підприємства, неможливо без істотних інвестицій. Найвитратнішими є процесні (технологічні) інновації, так як вони пов’язані з організаційно-технологічною перебудовою виробництва. Продуктові інновації також можуть бути значними, якщо потрібно освоювати принципово нову продукцію. Маркетингові та організаційні інновації менш затратні, але, в той же час, можуть бути досить ефективні.

В умовах жорсткої конкуренції тільки унікальний характер наявних у підприємства управлінських ресурсів може забезпечити йому міцну конкурентну позицію в довгостроковій перспективі.

У зв'язку з актуалізацією і значним поширенням у діяльності багатьох підприємств одного з найефективніхих способів ведення бізнесу, а саме, проектного управління, особливого значення набуває використання цих принципів для управління розвитком компанії. Можна розглядати проект і програму розвитку підприємства як сукупність технологічних і організаційних, якісних і кількісних змін у ньому, що носять незворотній характер, метою яких є оптимізація або вдосконалення існуючих або введення нових процесів будь-якої діяльності підприємства або його структурних підрозділів для досягнення його стратегічної мети.

Зміни в організації, в свою чергу, неможливі без сприйняття і ініціативного ставлення персоналу на всіх рівнях організаційної структури. Розвиток компаній за рахунок активного залучення персоналу, делегування повноважень, культури ініціативності і самонавчання стають домінуючими в конкурентній боротьбі. Персонал, що бере участь в проектах, отримує навички роботи в проектних командах, здійснюється формування управлінських компетенцій, налагодження взаємодії з іншими структурними підрозділами. Досвід, накопичений від участі в проектах, систематизується і зростає, та може використовуватися в інших проектах.

Знання накопичуються протягом усього часу існування підприємства і перетворюються в його інформаційно-інтелектуальний ресурс, який є стратегічним активом підприємства. Збільшуючи інформаційно-інтелектуальний ресурс, підприємство розвиває свою компетентність. Знання, як результат узагальнення фактів, що має певну цінність і дозволяє приймати рішення і створювати на цій основі нові знання, якими може розпоряджатися підприємство, є важливим управлінським ресурсом підприємства, що сприяє формуванню ключової компетенції, спрямованої на підтримку його розвитку.

Управління розвитком є вищою формою управління на рівні окремого підприємства. В умовах нестабільного середовища, обмеженості фінансових ресурсів саме інновації при відповідній організаційно-управлінській підтримці дозволяють вирішувати завдання як виживання, так і розвитку підприємств.

Література

1. *Акофф Р.* Акофф о менеджменте / Р. Акофф; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. — СПб.: Питер, 2002. — 448 с.

2. *Друкер Питер Ф.* Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. Н. Макарова. — М.: Вильямс, 2007. — 127 с.

3. *Захарченко В. І.* Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: Навч. посіб. /В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 448 с.

4. *Мильнер Б. З.* Теория организации: учебник / Б.З. Мильнер. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 480с.

5. *Минцберг Г.* Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2004. — 512 с.

6. *Пугачева Е. Г* Самоорганизация социально-экономических систем: Учеб. пособие / Е. Г. Пугачева, К. Н. Соловьенко. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. — 172 с.

7. *Савченко О. Р.* Управління змінами в сучасних соціально-економічних системах / О. Р. Савченко // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 3(129). — С. 19—24.

8. *Савчук В. П.* Эра знаний и стратегия бизнеса / В. П. Савчук. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://strategic-partner.com.ua/biblioteka/era-znaniy-i-strategiya-biznesa.html

УДК 005.93

Ямненко Г. Є.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна,

Супіна Олександра,
студентка 5 курсу ФЕтаУ ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

e-mail: galina-yamnenko@ukr.net

Yamnenko Halyna, PhD in Economics, associated professor of the economics of enterprise chair of the SHEE «Vadym Getman Kyiv National Economic University», Ukraine

Supina Alexandra
the student of the 5th course of FEandM SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University»

КОНЦЕПЦІЯ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто збалансовану систему показників як важливий інструмент управління в умовах посилення конкурентної боротьби підприємств. Визначено особливості,

BALANCED SCORECARD CONCEPT BUSINESS IN THE DEVELOPMENT MANAGEMENT ENTERPRISE

Abstract. A balanced scorecard is considered as an important management tool in terms of increased competition of enterprises. The features, the main

основні проблеми, переваги та недоліки впровадження концепції.
Ключові слова: збалансована система показників, стратегічне управління, розвиток підприємства.
problems, advantages and disadvantages of introducing the concept are defined.
Keywords: balanced scorecard, strategic management, business development.

Відомо, що основою для прийняття управлінських рішень є комплексний аналіз підприємства. Саме під час діагностики відбувається оцінка всіх складників діяльності підприємства на основі використання наявного потенціалу з метою виявлення слабких ланок, встановлення причинно-наслідкових зв'язків між подіями внутрішнього та зовнішнього середовища, побудова прогнозів на підприємстві. Сьогодні, в умовах динамічного ринкового середовища впровадження системи управління, яка дасть змогу здійснювати моніторинг стратегічних ініціатив у комплексі, а не за окремими факторами дозволить підприємствам вести успішну господарську діяльність у довгостроковій перспективі.

Збалансована система показників — це система стратегічного управління організацією на підставі вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за набором показників, підібраних таким чином, щоб врахувати всі суттєві (з точки зору стратегії) аспекти діяльності організації [1, с. 39].

Кожне підприємство розробляє свою систему показників, які залежать від місії, цілей і керівного складу, що підтверджено практикою щодо необхідності врахування специфіки діяльності аналізованого об'єкта. ЗСП є релевантним інструментом досягнення стратегічних цілей підприємства. Найважливішою стратегічною метою підприємства є забезпечення життєздатності в довгостроковому періоді на основі управління наявним потенціалом та створення додаткових факторів успіху на його основі. Відстеження постійних змін у діяльності вимагає використання інформації про передбачувані тенденції для своєчасної корекції поточної діяльності підприємства.

Основне призначення концепції — втілити бачення керівництва компанії в реальність, а також зв'язати стратегію з оперативною діяльністю і вартісними факторами. Головна особливість системи ЗСП полягає в тісному зв'язку з бізнес-процесами, що спрямовані на задоволення потреб клієнтів, у які залучені всі співробітники компанії [3, с. 15].

У взаєминах із зовнішнім бізнес середовищем підприємство намагається сформувати свою конкурентну перевагу саме на основі внутрішніх ресурсів і можливостей, важливим є створення умов, що сприяють розвитку в співробітників компанії стратегічного мислення як основи прийняття рішень і поточної діяльності. У результаті підприємство здобуває динамізм і рішучість, необхідні для успішної роботи в більшості галузей економіки.

Посилення конкуренції сприяє збільшенню кількості компаній, корпорацій і середніх фірм, які вдаються до впровадження в управлінні своєю компанією системи збалансованих показників і досягають значних результатів у довгострокових періодах.

До основних проблем із впровадження ЗСП вітчизняними підприємствами належать: відсутність сформованих стратегій, невідпрацьованість процесу створення самої системи та її наповнення, низька мотивація персоналу щодо досягнення поставлених цілей, відсутність механізмів подолання конфліктів, що можуть виникнути.

На жаль, застосування даної концепції в Україні є не поширеним. Концепція ЗСП використовується переважно вітчизняними експортоорієнтованими промисловими підприємствами, ІТ-компаніями та підприємствами паливно-енергетичного комплексу, зокрема «Філіп Морріс Україна», «Кока-Кола Бевериджис Україна», львівська корпорація «Еколан», ВАТ «Сілур», торговельна фірма «Руссонік».

Збалансована система показників допомагає зміцнити підприємство, дозволяє зробити його стійкішим до несприятливих впливів зовнішнього середовища, спрямована на підвищення операційної ефективності, розширює можливості стратегічного і оперативного управління, контролює основні фінансові й нефінансові показники діяльності, оцінює критичні фактори не тільки поточного, а й майбутнього розвитку підприємства.

Література

1. *Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.* Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / С. Роберт Каплан, П. Дейвид Нортон; пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2004. — 416 с.

2. Системний аналіз показників стратегічного менеджменту: зб. наук. праць / Наук. ред. Данилов В. Я. — Вип. 77. —— 2009. — 215 с.

Секція № 5
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

УДК: 338.47:658.115.31

Балджи М. Д.,
д-р екон. наук,
доцент, Одеський
національний економічний
університет, Україна

e-mail: baldgi@ukr.net

Baldghi Marina,
Doctor of Economics, Professor
at the Department of Economics
and Management of National
Economy in Odessa National
Economic University
Ukraine

АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДП «ІЛЛІЧІВСЬКИЙ МОРСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПОРТ»

Анотація. Обґрунтовано політику антикризової діяльності державного підприємства «Іллічівський морський торговельний порт» на основі дослідження особливостей ринку портових послуг, вивчення та аналізу його фінансового стану. Запропоновано перспективи розвитку підприємства з урахуванням особливостей сучасних потреб та світових стандартів.
Ключові слова: ДП «Іллічівський морський торговельний порт», антикризова діяльність, портові послуги, економічний розвиток

ANTI-CRISIS ACTIVITIES AND DEVELOPMENT PROSPECTS STATE ENTERPRISE «SEA COMMERCIAL PORT»

Abstract. Grounded anti-crisis policy of the State Enterprise «Sea Commercial Port». The features of the market of port services and the analysis of financial condition. The proposed development prospects of the enterprise, taking into account the features of modern requirements and international standards.
Keywords: State Enterprise «Sea Commercial Port» anti-crisis activities, port services, economic development

В умовах сучасних складних виробничих і управлінських процесів, підвищеної нестабільності зовнішнього середовища, зростання та глобалізації особливого значення набуває антикри-

зова політика підприємства, яка передбачає формування обґрунтованих стратегічних підходів перспективного розвитку і будується на основі глибокого осмислення визначальних економічних, технологічних, соціальних та інших перетворень. Формування та реалізація ефективної політики розвитку підприємств, а зокрема підприємств портової діяльності, є передумовою забезпечення їх конкурентоспроможності. Крім цього, результати розвитку підприємств морегосподарського комплексу обумовлюють рівень конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Державне підприємство «Іллічівський морський торговельний порт» (ДП «ІМТП») — сучасний міжнародний високомеханізований порт, один із найпотужніших в Україні. Через порт здійснюються міжнародні зв'язки України майже зі 100 країнами світу. Площа основної виробничої території порту — 302,0 га. Площа акваторії — 11 990,85 га, внутрішня акваторія — 417,69 га, зовнішній рейд — 11 535 га, глибина зовнішнього рейду — 17,0—23,0 м. Порт з'єднаний з морем підхідним каналом глибиною 14,5 м [1]. ДП «ІМТП» налічує 27 причалів (24 — вантажних, 3 — допоміжні, у т. ч. два з них спеціалізовані причали портофлоту), на яких забезпечується цілодобова обробка транспортних засобів. Загальна довжина причального фронту 5253,6 м, глибини біля причалів від 7,5 до 13,5 м. ДП «ІМТП» має розвинену інфраструктуру, систему енергопостачання, зручні морські підходи і може приймати судна з осадкою до 13,0 м і вантажопідйомністю понад 100 тис. т. Головний стратегічний напрямок діяльності підприємства — зміцнення власної позиції на ринку як провідного порту з переробки генеральних вантажів та збільшення обсягів перевантаження навалювальних і наливних вантажів. За 2013 рік Іллічівським морським торговельним портом отримано 866 323 тис. грн чистого доходу. Визначені оцінки фінансової стійкості свідчать про досить високий показник підприємства у 2009—2013 рр. — зокрема, спостерігається його стійке економічне зростання (фінансова незалежність — 0,8; маневреність власного капіталу — 0,2). Розраховані показники оцінки ліквідності підприємства за останні п'ять років свідчать про високу швидку (3,4), поточну (2,4) й абсолютну ліквідність (2,4). Слід звернути увагу, що у 2013 р. спостерігались тенденції зменшення, порівняно із 2012 р., поточної та абсолютної ліквідності. Основні фінансові цілі ДП «ІМТП» можна сформулювати таким чином: збільшення прибутку; ріст рентабельності; збільшення виручки від реалізації продукції; збіль-

шення розміру власного капіталу. Все це потребує суттєвих зрушень у перспективі.

Зростання обсягів світової морської торгівлі та посилення конкуренції на ринку морських перевезень зумовлюють підвищення вимог до якості портових послуг, зокрема, скорочення витрат та часу доставки вантажів. Сучасна практика у даній сфері діяльності свідчить про те, що відбувається диверсифікація портових послуг, які виходять за межі власне порту (його внутрішньої і зовнішньої акваторії) й охоплюють велику кількість берегових та інших господарських операцій транспортного ланцюга.

Слід зазначити, що пріоритетними напрямками розвитку порту на найближчі 5—10 років є вирішення низки ключових завдань, які відносяться до числа найважливіших для портового комплексу України і транспортної системи країни в цілому [2]. Саме до них доцільно віднести:

1) розвиток міжнародних контейнерних перевезень;

2) створення сприятливих умов для українських підприємств-експортерів за рахунок підвищення логістики транспортування вантажів;

3) створення потужностей для високоефективного перевантаження експортно-імпортних і транзитних навалювальних і насипних вантажів;

4) реконструкція і розвиток залізничних та автомобільних під'їздів від головних автомагістралей до Іллічівського порту.

В умовах пошуку оптимального способу організації змішаних, інтермодальних і мультимодальних перевезень, а також інтеграції у міжнародну транспортно-логістичну систему на перший план виходить можливість створення на базі Іллічівського морського торговельного порту транспортно-логістичного центру, тобто створення порту-хабу. Переваги створення порт-хабу подано на рис. 1.

Метою створення хабу на базі Іллічівського морського торговельного порту є отримання прибутку за рахунок збільшення обсягу перевезень транзитних вантажів через українські ділянки міжнародних транспортних коридорів; удосконалення рівня організації експортно-імпортних і внутрішніх перевезень. Запропонована політика розвитку є обґрунтованою та економічно ефективною, оскільки чистий приведений дохід складе 74 936 тис. грн, а внутрішня норма прибутковості — 81,09 %, що вказує на малу ризикованість вкладень коштів.

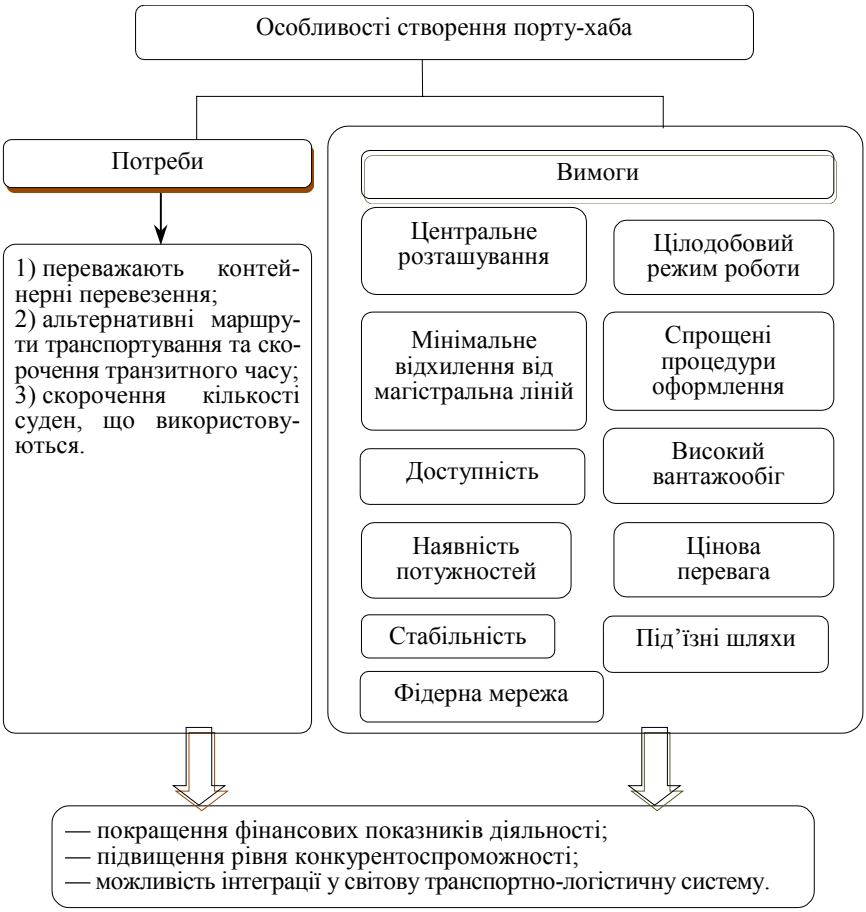

Рис. 1. Особливості створення порту-хабу

Література

1. ДП «Іллічівський морський торговельний порт». [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.ilport.com.ua

2. *Боняр С. М.* Аналіз роботи морських торговельних портів України / С. М. Боняр, Я. Р. Корнійко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vodt/2012_3/narezka/Vnutr_3_15__2012__109_.pdf

УДК334.02:330.342+330.112.2

branovitskiy_viktor@ukr.net

Брановицький В. В.,
аспірант кафедри політичної економії ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Branovitskiy Victor,
Postgraduate Student, Department of Political Economy, Kyiv National Economic University named after. V. Getman, Ukraine

КОНТРОЛЬ І КОНФЛІКТНІСТЬ ЯК ЗАСІБ ПРИВЛАСНЕННЯ РЕНТИ

Анотація. Причини конфлікту між аутсайдерами та інсайдерами корпоративних взаємовідносин ґрунтуються на владно-контролюючих мотивах за право контролювати, за змогу розпоряджатися ресурсами й отримувати особисту вигоду від об'єкту власності. Ціллю агентів, що бажають встановити корпоративний контроль, є привласнення управлінської ренти через встановлення ланцюга влада — власність — доходи (грошовий еквівалент). Саме дана соціальна-економічна взаємодія спричиняє прояв різного роду антагоністичних дій, кінцевою ціллю яких є мотив до збагачення, а не якась інша базисна економічна інституція.
Ключові слова: власність, влада, контроль, конфлікт, управлінська рента.

CONTROL AND CONFLICT AS A MEANS OF APPROPRIATION RENTS

Abstract. Causes of conflict between outsiders and insiders corporate relationships based on power-control motifs for the right to control, for the opportunity to dispose of resources and to receive personal benefit from the property. The purpose of agents who wish to establish corporate control is the management rents appropriation by setting a chain power — property — income (cash equivalent). The social and economic interaction leads to the manifestation of various kinds of antagonistic action, the ultimate aim which is the motive for enrichment rather than some other basic economic institutions.
Keywords: property, power, control, conflict management rent.

За відсутності довгострокових довірчих відносин механізми узгодження інтересів адаптуються до поточної ситуації. Цим викликано надзвичайно важливу увагу до розвитку формальних інституцій. Формування і розвиток корпоративного законодавства, управління й контролю є невід'ємною частиною інституціональних змін у країнах з транзитивною економікою. Сумнівні методи перерозподілу власності, специфіка приватизаційного процесу дають можливість постійно створювати корпоративні конфлікти та піднімати питання зміни власників і вимагати перехід активів під контроль до нових економічних агентів. Недосконалість рин-

кових інструментів перерозподілу власності, нечітка, непрозора та ускладнена система реєстрації прав власності, перманентні корпоративні конфлікти, недосконалість корпоративного законодавства сприятливо впливали на формування неринкових, рейдерських механізмів перерозподілу власності в Україні. Мотиви цього детермінують ситуацією як у гоббсовій анархії, коли інвестиції у перманентний перерозподіл власності приносять у багато разів більші прибутки, ніж господарська діяльність. Це посилює мотив привласнення і протидії, що ослаблює продуктивність праці. М. Олсон наголошував, що коли мотив щось забрати сильніший за той, що спонукає це щось зробити, — тобто користь від грабунку більша ніж від виробництва і взаємовигідної діяльності — суспільства котяться донизу» [2, с. 20].

Потрібно зазначити, що «корпоративний конфлікт — це невід'ємна складова ринкової економіки та взаємовідносин суб'єктів. Незалежно від стану та розвитку інституційного середовища корпоративні конфлікти відбуваються в усіх країнах з ринковою економікою. Світовий досвід прав власності свідчить, що завжди існували шляхи, механізми перерозподілу власності і не завжди вони булигуманними» [3, с. 66].Так само як і рентоорієнтована поведінка характерна для всіх соціально-економічних систем в тій чи тій мірі. Саме в можливості зі сторони менеджменту перехоплювати управління владних повноважень і зловживанні своїми правами потрібно бачити причини постійних конфліктів та протистояння. Відтак, обумовлено формування багатогранної, багатофункціональної системи взаємодії усіх учасників корпоративної власності для захисту прав власників. Інституціоналізувати конфлікт і його вирішення для агента є головним завданням для повсякденного аналізу господарської діяльності та постійного контролю.

Загальновідомо, що контролювати означає мати одну з найголовніших управлінських функції. Це дає можливість планувати, призначати керівництво, мотивувати, організовувати та привласнювати управлінську ренту. Однак, на даному етапі, контроль є частиною економічної влади, що отримує суб'єкт корпоративного конфлікту. Вибудовується тріада: власність — влада — управління, в той же час влада є базисною конструкцію по відношенню до управління. В. Якубенко зазначає, що «якщо до владних функцій відносити цілепокладання, регламентування, гарантування, контроль, то в управлінні, як відомо, розрізняють функції планування, організації, стимулювання, обліку. Не викликає сумнівів похідний характер управлінських функцій від владних»

[4, с. 213]. Відтак влада дає можливість формувати відносини владно-підпорядкування й охоплювати весь необхідний спектр контролю суб'єкта власності, а також формувати неформальні організаційно-управлінські відносини та структури.

На поточний момент механізми перерозподілу власності засвідчують, що можливі інша причино наслідкові зв'язки для отримання корпоративного контролю над власністю: влада — власність — управління, влада — управляння — власність, управління — влада — власність, управління — власність — влада. Їх легітимність можна ставити під сумнів, однак це не заперечує факт привласнення результатів об'єкту власності. Особливістю корпоративного контролю в Україні є його становлення як неформальної інституції без отримання законних на те прав. Проблемою є те, що корпоративний контроль не завжди націлений на ефективне використання своїх можливостей, а саме «на нинішньому етапі розвитку української економіки вигоди від контролю розглядаються доволі примітивно — як можливість безроздільно розпоряджатися фінансовими потоками, активами і доходами підприємства» [5, с. 83].

Слабкі права власності витікають з правової невизначеності і непередбачуваності інфорсмента, що створює можливості для конфліктів. Погано визначенні і захищені права власності може також означати, що механізми які використовуються для вирішення конфлікту відсутні. Сполучення слабкого рівня інфорсмента прав власності й можливостей для вирішення конфлікту знаходяться в нерозривному поєднанні. Як результат судова система не стає бути перешкодою для протиправного перерозподілу власності, а швидше навпаки стала інструментом в руках рейдера. Роль судової системи займає досить значне місце в забезпеченні захисту прав власності. На думку В. Тамбовцева, ця роль обумовлена тим, що саме суди вирішують конфлікти, пов'язані з порушенням прав власності, визначають покарання для виявленого порушення прав, а також встановлюють і підтверджують права в спірних випадках [6, с. 34]. Неефективні чи корумповані держслужбовці, відмічають західні вені, перешкоджають індивідуальним правам на власність, створюють невизначеність і викликають нераціональний розподіл ресурсів [7]. Таким чином, володіння іншими важелями впливу і контролю надає реальний владний і контролюючий статус у корпоративних взаємовідносинах.

Відтак, корпоративний контроль являє собою складну багатоаспектну, багатоукладну економічну, владну, фінансову, соціаль-

ну категорію, яка потребує чіткої законодавчої регламентації, а також теоретично-практичного осмислення. Формальна наявність усіх необхідних елементів корпоративного управління ще не забезпечує дотримання прав власності й контролю. Д. Родрік вважає, що «законодавство саме по собі не є ні необхідною, ні достатньою умовою для надання захищених прав контролю. На практиці, права контролю підтримано поєднанням законодавства, приватного правозастосування, звичаями і традиціями. Вони можуть бути розподілені більш вузько або більш дифузно, ніж право власності. Крім того, право власності рідко абсолютне, навіть якщо його формально викласти в законі» [8]. Держава, перестаючи забезпечувати інфорсмент прав власності, створює ситуацію, коли економічні агенти розвиваються неорганічно, а займаються перерозподільчою, замість виробничої діяльності.

Отже, основними схожими рисами як ринкових механізмів перерозподілу власності, так і неринкових є отримання, через процес привласнення/відчуження різних об'єктів власності чи отримання контролю, джерел управлінської ренти/квазиренти. Привласнення ренти є головною умовою реалізації прав власності будь якою форми управління. Тобто, розвиток рентоорієнтованих технологій по привласненню управлінської ренти/квазіренти, через рамки привласнення, відчужуючи і не відчужуючи об'єктів власності, постійно еволюціонує. Рентоорієнтірованна поведінка є непродуктивною, так як споживає суспільний продукт, але не виробляє нової вартості. У свою чергу, досягнути повної Парето-ефективності в перерозподілі власності апріорі неможливо. Для кожного агента може бути раціональним погрожувати чи застосувати силу примусу для переслідування власних інтересів.

Література

1. *Woodruff, David M.* (2004) Propertyrightsin context: privatization's legacy for corporatelegalityin Poland and Russia // Studiesin Comparative International Development, 38 (4). — P. 82—108.
2. *Олсон М.* Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур // Олсон М.; пер.з англ. А. Іщенка. — К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. — 174 с. — С. 7.
3. *Брановицький В. В.* Корпоративний конфлікт як невід'ємна складова ринкових взаємовідносин // БІЗНЕС ІНФОРМ. — №7. — 2014. — С. 65—70.
4. *Якубенко В. Д.* Множинні зв'язки інститутів власності, влади та управління у корпоративній вертикалі / Якубенко В. Д. // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. — Вип. 40-1. — Донецьк: ДонНТУ, 2011

5. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах // А. Б. Педько. — К.: Вид. дім «Києво-Могилян. акад.», 2008. — 325 с.

6. *В. Л. Тамбовцев.* Улучшение защиты прав собственности — неиспользуемый резерв экономического роста России? // Вопросы экономики. — 2006. — № 1. — С. 22—38.

7. *Asoni A.,* 2008. Protectionof Property Rightsand GrowthAs Political Equilibria // Journal of Economic Surveys. — 22(5). — P. 953—987.

8. *Rodrik D.* 2000. Trade Policy Reformas Institutional Reformin Handbookon «Developing Countriesandthe Next Roundof WTO Negotiations» editedbyBernardHoekman // https://www.sss.ias.edu/files/pdfs/Rodrik/Research/trade-policy-reform-institutional-reform.PDF

УДК 330.131.7

Вітлінський Вальдемар Володимирович,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Скіцько Володимир, Іванович,
к.е.н., доцент,
докторант, доцент кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

e-mail: skitsko.kneu@gmail.com

Vitlinskyy Valdemar,
Doctor of Economics, professor,
head of department of economic and mathematical modeling,
State University «Kyiv National Economic University Vadym Hetman», Ukraine

Skitsko Volodymyr,
PhD in Economics, docent,
doctoral student, assistant professor of economic and mathematical modeling,
State University «Kyiv National Economic University Vadym Hetman», Ukraine

ІНФОРМАЦІЙНІ РИЗИКИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

Анотація. Використання сучасних інформаційно-телекомунікаційних засобів і технологій зумовлює виникнення нових ризиків і зміни традиційних інформаційних ризиків. Це зумовлює адаптування існуючих та розробку нових концептуа-

INFORMATION RISKS OF MODERN ENTERPRISES: MODELING AND MANAGEMENT

Summary. The use of modern information and telecommunications technologies and lead to the emergence of new risks and changes in traditional information risks. This results in adapting existing and developing new conceptual positions to the

льних положень в аналізі, моделюванні та управлінні такими ризиками.
Ключові слова: інформаційні ризики, Інтернет, моделювання, управління
analysis, modeling and managing such risks.
Key words: information risks, Internet, modeling, management

Різні автоматизовані системи управління, системи підтримки прийняття рішень та інші програмні засоби для обробки, зберігання та передачі інформації дозволяють підприємствам оптимізувати свою роботу: зменшити витрати на поточну діяльність та збільшити прибуток. За існуючих умов ведення бізнесу бути успішним підприємством важко без упровадження у свою роботу сучасних інформаційних і телекомунікаційних засобів і технологій. Проте їх використання зумовлює виникнення відповідних інформаційних ризиків і ризиків інформаційних технологій (IT-ризиків), крім того виникають нові ризики та змінюються усталені положення щодо «традиційних» ризиків. Такі ризики необхідно уміти аналізувати, моделювання та управляти ними.

Дедалі більшу роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства відіграє інформація. На сьогодні не достатньо просто виготовити належної якості продукцію чи надати послугу в потрібному для споживача обсязі за привабливою ціною, необхідно її доставити в узгоджене місце та час. А цього можна досягти, зокрема, за рахунок побудови ефективної логістичної системи підприємства, в якій одне з головних місць посідає інформаційна логістика, в межах якої також виникають відповідні ризики, що потребують відповідного аналізу, використання економіко-математичних методів і моделей оцінювання та засобів управління.

Крім того, гострим питанням на сьогодні є здатність підприємств захистити власну комерційну інформацію від конкурентів чи інших сторін, які можуть спричини йому збитки заволодівши такою інформацією. Таким чином, виникають ризики інформаційної безпеки, які також необхідно уміти аналізувати, моделювати та управляти ними.

Розвиток Інтернету в контексті розширення його доступності для більшої кількості населення (збільшення покриття та зменшення вартості підключення), зростання швидкості обміну інформацією та збільшення її обсягів, спричинив появу підприємств нового покоління — підприємств електронної комерції. Для таких підприємств особливо важливою є робота із інформацією тому, що інформація в електронному виді, по суті, є чинником їх

виникнення. Це та постійні зміни на технологічному рівні, що відбуваються із шаленою швидкістю в даному сегменті економіки, спричиняють виникнення низки ризиків, для яких важко взагалі розробити чи удосконалити класичні засоби аналізу, моделювання та управління ними відповідно до нових кардинальних змін у цих технологіях чи взагалі до зникнення низки технологій із вжитку. Пригадаймо, магнітні стрічки як носії інформації, чи пейджери як засоби отримання інформації.

Не втрачає своєї актуальності й проблема управління «традиційними» інформаційними ризиками підприємства через те, що інформація все ще існує на різних носіях, передається і сприймається різними каналами та способами тощо.

Отже, одне з головних місць серед ризиків сучасного підприємства займають інформаційні ризики, які концептуально можна поділити на IT-ризики, логістичні інформаційні ризики, електронні інформаційні ризики, «традиційні» інформаційні ризики. Аналіз таких ризиків повинен передбачати такі кроки: визначення (ідентифікація) ризику, його класифікація; виявлення чинників (джерел) ризику, його об'єкта та суб'єкта; виокремлення множини можливих інформаційних ситуацій; кількісне оцінювання ступеня ризику та окреслення способів (методів) його зниження.

Для кількісного оцінювання інформаційних ризиків можна використовувати низку математичних методів і моделей, зокрема: метод аналогій, аналіз чутливості, аналіз методами імітаційного моделювання, аналіз ризику можливих збитків, теоретико-ігрові моделі тощо. У моделюванні ризиків відбуваються постійні зміни: уточнюються існуючі математичні моделі, з'являються якісно нові, які використовують сучасний інструментарій моделювання, зокрема, експертні системи, штучні нейронні мережі, популяційні методи та моделі оптимізації (генетичні алгоритми та коеволюція), нечіткі множини та нечітка логіка. Ці засоби моделювання можна використовувати як окремо, так і комплексно, створюючи гібридні моделі. Використання цих засобів покликано насамперед ефективно розв'язати складні, слабоструктуровані або неструктуровані задачі, що виникають в управлінні інформаційними ризиками.

Система управління інформаційними ризиками повинна бути складовою частиною загальної системи ризик-менеджменту підприємства та може бути побудована, зокрема, на основі використання методології та інструментарію, що викладені в працях [1—5]. При цьому, необхідно враховувати специфіку кожного із видів

інформаційних ризиків, використовуючи найкращі практики інформаційного ризик-менеджменту.

Література

1. ISO. Risk Management — Principles and guidelines ISO 31000. Switzerland: ISO, 2009. — 24 p.
2. COBIT 5 for Risk. — ISACA, 2013. — 244 p.
3. The Risk IT Framework. — ISACA, 2009. — 106 p.
4. *Вітлінський В. В.* Ризикологія в економіці та підприємництві: Монографія. / В. В. Вітлінський., Г. І. Великоіваненко Г. І. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с.
5. *Вітлінський В. В.* Концептуальні засади моделювання та управління логістичним ризиком підприємства / В. І. Скіцько, В. В. Вітлінський // Проблеми економіки. — Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, 2013. — № 4. — С. 246—253.

УДК 330

Гирдзияускас Стасис Альбинас,
д-р экон. наук, профессор, Вильнюсский университет, Литва

Дряунис Кястутис Станисловович
д-р техн. наук, доцент, Вильнюсский университет, Литва

stasys.girdzijauskas@gmail.com

Girdzijauskas Stasys Albinas,
PhD, Professor
Vilnius University, Lithuania

Driaunys Kęstutis, Stanislovo,
PhD, Assoc. Professor
Vilnius University, Lithuania

ЭКОНОМИКО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИЛИ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ БЕСКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

Анотация. Авторы объясняют суть новой экономической парадигмы, основанной на концепции «общего процента». Показывают истоки возникновения новых парадоксальных экономических законов. Подчеркивает возможность использования их для урегулирования кризисов.

ECONOMIC AND LOGISTIC ANALYSIS: FUNDAMENTAL PREREQUISITES FOR CRISIS-FREE ECONOMY

Summary. The authors explain the essence of new economic paradigm based on the concept of «general percentage». Furthermore, the authors show the emergence of new sources of paradoxical economic laws as well as emphasise the possibility of using them for the prevention of economic crises.

Ключевые слова: экономические законы, общий процент, кризис, логистический анализ.

Keywords: economic laws, general percentage, crisis, logistic analysis

Недавно обнаруженные новые экономические законы и на их основе созданная экономическая теория основаны на феноменологических свойствах **общего процента**. С другой стороны общий процент вытекает из функции ограниченного роста, т. е. из логистической *S*-образной функции (Girdzijauskas, 2002, 2008, 2013):

$$K = \frac{K_p \cdot K_0 (1+i)^n}{(K_p - K_0) + K_0 (1+i)^n}, \qquad (1)$$

где K — сумма, накопленная за n периодов, K_0 — начальная сумма, K_p — потенциальная (максимальная) сумма (в экономике — предельная стоимость инвестированного капитала), i — параметр роста (доходность инвестиций или процентная ставка), n — время роста или количество периодов инвестирования.

Надо заметить, что сложные проценты $K = K_0 (1+i)^n$ являются отдельным случаем общих процентов (1), когда потенциальная сумма становится бесконечно большой, т.е. когда $K_p \to \infty$.

Особую роль в общих процентах играет потенциальная сумма, т.е. параметр K_p. Экономический смысл параметра K_p является величина пространства роста капитала или конкретнее — величина соответствующего рынка. Мы будем полагать, что каждый рынок имеет этот количественный параметр. Наличие параметра K_p с одной стороны позволяет сосредоточиться на проблеме насыщения рынка инвестируемым капиталом, а с другой — провести анализ и классификацию этих же рынков.

Рынок — это сфера обмена, включающая в себя процесс покупки и продажи. Теория рынка делит рынки в соответствии с характеристиками структуры, в частности, по принципу ценообразования (Kotler и др., 2003).

Логистический анализ, построенный на основе общего процента, рынки делит на обладающие свойством **саморегулирования** и на не обладающие этим свойством. Саморегулирующиеся являются такие рынки, которые имеют бесконечную вместимость капитала (это открытые, профицитные рынки). В таких рынках спрос является «универсальным», предложение соответствует спросу или незначительно его превышает. Поэтому при перепро-

изводстве рентабельность и цены уменьшаются, производство сокращается.

Логистический анализ показывает, что не все рынки обладают свойством саморегулирования. К таким относятся рынки редких, дефицитных и других товаров и услуг, т.е. рынки закрытого типа. В дефицитных рынках спрос больше предложения и, особенно при подключении спекулянтов, формируется скрытое перепроизводство. Несмотря на скрытое перепроизводство, рентабельность и цены повышаются. Производство расширяется, формируется инвестиционный пузырь. Ситуацию, когда спрос превышает предложение, чаще всего формирует спекуляция разными товарами и ценными бумагами, особенно заключением фьючерсных сделок. Таким образом, дефицитные рынки (рынки ограниченного объёма) не склоны к саморегулированию (Girdzijauskas и др., 2012).

Теоретически разберем механизм формирования инвестиционного пузыря. Для этого вернемся к модели общего процента (1). Из него выразим параметр роста или норму доходности инвестиций (процентную ставку):

$$i = \sqrt[n]{\frac{K/K_p \cdot (K_p - K_0)}{K_0 \cdot (1 - K/K_p)}} - 1 . \qquad (2)$$

Нас интересует зависимость доходности инвестиции от степени насыщения рынка, т. е. от соотношения K/K_p. На основе формулы (2) построим график зависимости нормы доходности инвестиций от степени насыщения рынка.

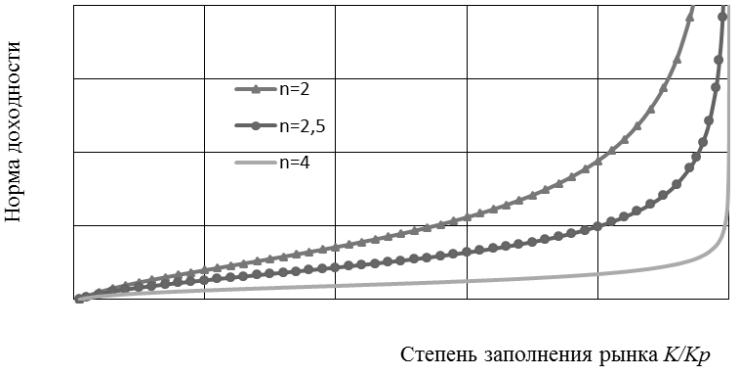

Рис. 1. Зависимость внутренней нормы доходности инвестиции от степени заполнения рынка при разной длительности инвестирования

Анализируя полученные графики, видим ускоряющийся рост доходности. Норма доходности начинает расти особенно интенсивно, когда насыщение приближается к единице. Можно предположить (это подтверждает и анализ реальных ситуаций), что при насыщении рынка раздувается финансовый пузырь (Чиркова, 2010). Этот факт приводит к выводу, что существует новый экономический парадоксальный закон, который можно сформулировать так: *капитал в насыщенном рынке всегда растет быстрее, чем в ненасыщенном. Темп роста зависит от степени насыщенности, при этом, когда степень насыщения приближается к единице, скорость роста становится неограниченным.*

Таким образом, фундаментальное объяснение существования рыночного (финансового) пузыря предполагает, что существует явление экономики, которое может быть идентифицировано как **закон повышения доходности рынка** при её насыщении.

Логистический анализ общего процента (1) приводит и ко второму экономическому парадоксу (закону). Это **парадокс долговой ловушки или кредитной ямы**. Было замечено, что на рынках ограниченной емкости динамика роста собственного и заёмного капиталов качественно отличаются. После моделирования на основе общего процента (1) было установлено, что *если инвестируется в рынке ограниченной емкости, то темпы роста долга опережают темпы роста собственного капитала. Кроме того, разница скоростей роста в начале являвшееся незначительной, после определенного числа периодов существенно возрастает.* С другой стороны, если рынок является открытым (ненасыщенным), то темпы роста собственного и заёмного капиталов являются одинаковыми. Указанный парадокс даёт объяснение причин возникновения кризисов задолженностей.

В итоге можно сделать следующие **выводы**: применение общей модели процента позволило выделить новые экономические законы, показывающие, что рост капитала в насыщенном рынке всегда быстрее, чем в ненасыщенном. Кроме того обнаружено, что на рынках ограниченной емкости динамика роста собственного и заёмного капиталов качественно отличаются; при этом темпы роста долга опережают темпы роста собственного капитала.

Это объясняет появление финансовых пузырей и возникновение экономических кризисов. Регулируя степень насыщения рынка (регулируя соотношения спроса с предложением) можно достичь желаемого темпа роста инвестиции и так избежать кризисных ситуации.

Литература

1. *Girdzijauskas, S.* (2002). Draudimas: kiekybinė finansinė analizė (Insurance: Quantitative Financial Analysis). Kaunas: Naujasis Lankas, p. 102. (in Lithuanian).
2. *Girdzijauskas S.*, (2008). The Logistic Theory of Capital Management: Deterministic Methods; Monograph No 1, published a peer-reviewed Supplement A to Transformations in Business & Economics, Vol. 7, No 2(14), 163 p.
3. *Girdzijauskas S., Streimikiene D., Mialik A.*, (2012). Economic Growth, Capitalism and Unknown Economic Paradoxes. Sustainability 2012, 4, p. 2818-2837.
4. *Girdzijauskas, S. A.* (2013) Новые экономические парадоксы или новые законы насыщенных рынков. Materials digest of the LIII Internatioal Researsh and Practice Conference and II stage of the Championship in economic. ISBN 978-I-909137-26-4, London, p. 50-53.
5. *Kotler Ph, Armstrong G., Saunders J., Wong V.* (2001). Principles of Marketing. 3rd European ed., Prentice Hall, 840 p.
6. *Чиркова Е.*, (2010). Анатомия финансового пузыря. М.; ООО «Кейс», 263 с.

УДК 338.124.4

Дмитренко А. І.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» , Україна

e-mail: admyt@ukr.net

Dmytrenko Artem,
candidate of economic sciences, assistant professor Kyiv National Economic University, Ukraine

ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК БАЗОВИЙ ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Анотація: розглянуто сутність, значення, різновиди, загальну технологію та передумови застосування ліквідації підприємства у рамках антикризового управління.

Ключові слова: ліквідація підприємства, банкрутство, неплатоспроможність, технологія припинення діяльності, ліквідаційна маса.

TERMINATION OF ENTERPRISE AS BASIC TOOL FOR CRISIS MANAGEMENT

Summary: essence, significance, types, general technology, preconditions for termination of an enterprise are considered.

Key words: termination of an enterprise, bankruptcy, insolvency, liquidation mass

Ризикованість бізнесу, мінливість умов господарювання, недостатня забезпеченість необхідними ресурсами функціонування, прийняття неправильних управлінських рішень можуть призводити до зниження ефективності діяльності підприємства, погіршення його фінансово-майнового стану та неплатоспроможності. У випадку відсутності адекватної. вчасної та релевантної реакції менеджменту суб'єкта господарювання на вказані загрози підприємство може опинитися перед необхідністю припинення своєї діяльності. Разом з тим ліквідація підприємства спроможна бути дієвим інструментом у рамках антикризового управління, що дозволить власникам та іншим його стейкхолдерам суттєво обмежити власні втрати та зберегти авансовані кошти.

Дослідження останніх наукових публікацій у вказаній царині дозволило ідентифікувати недостатньо повне відображення значення, різновидів і критеріїв доцільності ліквідації підприємства за сучасних умов розвитку ринкових відносин. Процедура ліквідації підприємства в Україні регулюється багатьма нормативно-правовими актами, зокрема її загальний порядок описано у Цивільному та Господарському кодексі України, законах України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», «Про акціонерні товариства», «Про господарські товариства», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Спеціальний порядок припинення підприємств, що представляють специфічні види діяльності регламентують Закони України про «Про банки і банківську діяльність», «Про страхування», «Про інститути спільного інвестування пайові та корпоративні інвестиційні фонди» тощо.

У ринковоорієнтованій економіці та антикризовому менеджменті зокрема ліквідація підприємства виконує ряд важливих функцій: стимулюючу (потенційна загроза ліквідації підприємства та втрати власниками вкладеного капіталу, а в окремих випадках і особистого майна змушує їх до забезпечення ефективної діяльності), регулюючу (за допомогою чітко прописаного у нормативних документах алгоритму ліквідації ринок і відповідні державні органи позбавляють бізнес-середовище від шахраїв і неспроможних учасників), трансформаційну (ліквідація є необхідним інструментом зміни форми власності, організаційно-правової форми ведення бізнесу з метою забезпечення його розвитку та інтеграційних процесів на ринку), реабілітаційну (вчасно і вдало здійснене добровільне припинення діяльності підприємства дозволяє зберегти інвестовані кошти або більшу їх частину, а також ділову репутацію його власників).

Безпосередньо у межах процесу ліквідації можна виділити чотири етапи: ухвала рішення про ліквідацію, діяльність ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу та виключення підприємства з єдиного державного реєстру юридичних і фізичних осіб. При цьому визначальним виступає саме етап функціонування ліквідаційної комісії, основними завданнями якої є офіційне повідомлення про ліквідацію, інвентаризація активів і заборгованості, оцінювання майна, реалізація активів, розрахунки з кредиторами, персоналом, сплата обов'язкових платежів і складання ліквідаційного балансу.

Важливим для розуміння сутності є питання класифікації різновидів ліквідації підприємства, яке досить побіжно розглянуте в економічній літературі. Так, можна запропонувати п'ять ознак класифікації: характер (добровільна і примусова), мета здійснення (внаслідок трансформації, з метою припинення діяльності та альтернативна ліквідація), основний спонукальний мотив (внаслідок низької ефективності діяльності, досягнення мети функціонування, невідповідності нормативним вимогам), масштаб поширення (ліквідація материнської компанії (холдингу), ординарного підприємства, філії або представництва, структурного підрозділу, ліквідація окремих функцій чи процедур та скорочення персоналу) і технологія здійснення (за загальною технологією, у межах банкрутства, автоматична ліквідація і за спеціальною технологією).

Актуальним, у контексті забезпечення ефективності антикризового управління, моментом, що потребує обов'язкової ідентифікаціє є критерії доцільності ліквідації підприємства. На нашу думку, власнику підприємства слід приймати рішення про його ліквідацію, якщо продисконтована очікувана вартість чистих активів (вартість активів за мінусом сукупних зобов'язань) після завершення оздоровчих заходів буде меншою за оціночний залишок його ліквідаційної маси після погашення вимог кредиторів та витрат ліквідаційної процедури. Для кредитора у межах провадження у справі про банкрутство основним економічним критерієм при аналізі доцільності прийняття рішення про ліквідацію боржника є фактична прибутковість (доходність) очікування повернення коштів. За інших рівних умов (однакова ризикованість альтернатив, відсутність суб'єктивної зацікавленості кредитора у ліквідації боржника) кредитор виступатиме за оголошення боржника банкрутом і його наступну ліквідацію якщо фактична доходність очікування повернення боргу буде меншою за його поточну чисту рентабельність активів.

Література

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2003. — № 18, 19—20, 21—22. — Ст. 144.
2. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2003. — № 40—44. — Ст. 356.
3. *Дмитренко А. І.* Оцінка санаційної спроможності кризового підприємства // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Економіка підприємства: теорія і практика. — Ч. І. — К.: КНЕУ, 2008. — 379 с. — С. 192—198.
4. *Манойленко О.* Інституційне оточення процедур ліквідації суб'єктів господарювання в Україні // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України: Науковий журнал. — 2006, № 1 — С. 236—241.
5. *Щербина В. С.* Господарське право: підручник / В. С. Щербина. — 5-те вид., перероб. і допов. — К.: Юрінком Інтер, 2012. — 600 с.

УДК 005.334:005.336.6:338.1

Ковтун Віта Петрівна,
асистент кафедри економіки підприємств, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

e-mail:vitkovtun@ukr.net

Kovtun Vita,
assistant of department economy of enterprises, SU «Kyiv National Economic University of Vadym Hetman»

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РИЗИКОУТВОРЮЮЧИХ ФАКТОРІВ РЕПУТАЦІЙНИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У дослідженні виділено та конкретизовано ризикоутворюючі фактори репутаційних ризиків підприємства, які систематизовані у взаємозв'язку зі складовими репутації: етика у відносинах із зовнішніми партнерами, корпоративне управління, репутація топ-менеджерів, якість продукції і послуг, ефективність менеджменту.
Ключові слова: Репутація підприємства, репутаційний ризик, ризикоутворюючі фактори репутаційних ризиків підприємства.

SYSTEMATIZATION FORMING FACTORS OF REPUTATIONAL RISKS OF THE ENTERPRISE

Summary. The research selected and specified factors forming reputational risks are systematically interrelated components of reputation: ethics in relations with external partners, corporate governance, reputation of top managers, quality products and services, management effectiveness.
Keywords: Reputation of enterprises, reputation risk, factors forming reputational risk of enterprise.

Будь-яка діяльність в умовах невизначеності характеризується відповідними до цієї діяльності видами ризиків. Існуючі ризики

різноманітні і можуть бути розділені на безліч категорій. Особливе місце займають репутаційні ризики, які мало вивчені в теорії і недостатньо враховуються підприємствами на практиці в процесі прийняття рішень. У даний час репутаційні ризики набувають усе більшого значення і повинні враховуватися при виборі ефективної і безпечної стратегії підприємства.

На наш погляд, репутаційний ризик — це економічна категорія, дія якої виникає при здійсненні підприємницької (чи іншої) діяльності, пов'язана з появою реальних/потенційних загроз діловій репутації підприємства та ймовірністю настання позитивних зрушень у репутаційних стратегічних активах підприємства. Дане визначення об'єднує в собі як можливість досягнення небажаних, так і сприятливих відхилень від запланованих результатів.

Багатогранність поняття ризику обумовлена різноманітністю факторів, що характеризують як особливості конкретного виду діяльності, так і специфічні риси невизначеності, в умовах якої ця діяльність здійснюється. Такі фактори прийнято називати ризикоутворюючими, розуміючи під ними сутність процесів або явищ, що сприяють виникненню того чи іншого виду ризику і визначають його характер.

На основі дослідження автором виділені та конкретизовані ризикоутворюючі фактори (РУФ) репутаційних ризиків, які систематизовані у взаємозв'язку зі складовими репутації: етика у відносинах із зовнішніми партнерами, корпоративне управління, репутація топ-менеджерів, якість продукції та послуг, ефективність менеджменту. Це дозволяє розглядати репутаційні ризики по кожному процесу управління (табл. 1).

Таблиця 1

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РИЗИКОУТВОРЮЮЧИХ ФАКТОРІВ РЕПУТАЦІЙНИХ РИЗИКІВ ЗА СКЛАДОВИМИ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Складові репутації підприємства	Ризикоутворюючі фактори репутаційних ризиків
1. Ефективність менеджменту	1.1. Непродуктивні високо ризиковані альянси та партнерства
	1.2. Нерішучість топ-менеджерів, що викликає у цільової аудиторії відчуття їх некомпетентності
	1.3. Відсутність стратегії управління репутаційними ризиками
	1.4. Невідповідність процесів управління підприємством
	1.5. Фінансовий стан підприємства

Закінчення табл. 1

Складові репутації підприємства	Ризикоутворюючі фактори репутаційних ризиків
2. Якість продукції, послуг	2.1. Неконкурентна якість продукції
	2.2. Відсутність заходів реагування на критку в ЗМІ та Інтернеті
	2.3. Звинувачення в небезпеці продукції підприємства з боку цільових аудиторій
3. Репутація топ-менеджерів	3.1. Погіршення репутації керівника
	3.2. Негативне ставлення керівника до етики, корпоративної культури, соціальної відповідальності бізнесу
	3.3. Невідповідність дій керівника посиленню репутації підприємства
4. Корпоративне управління	4.1. Низький рівень корпоративної культури
	4.2. Необізнаність персоналу про можливі репутаційні ризики
	4.3. Некомпетентність персоналу
5. Етика у відносинах із зовнішніми партнерами	5.1. Неконкурентна та неетична поведінка підприємства на ринку
	5.2. Невиконання договірних зобов'язань
	5.3. Непрозорість бізнесу, надання недостовірної інформації
	5.4. Невідповідність вимогам загального ділового етикету, правовим нормам, партнерським відносинам
	5.5. Сумнівна законність методів лобіювання інтересів підприємства

Слід зазначити, що на конкретний ризик може вплив значна кількість ризикоутворюючих факторів. Кількість врахованих ризикоутворюючих факторів досить велика. Як наслідок, їх класифікація незрівнянно складніше класифікації ризиків. Так, розробники системи управління ризиками «Mark To Future» компанії Algorithmics приводять таблицю, що демонструє співвідношення окремих груп ризиків і факторів, які на них впливають. Згідно з

цією таблицею, ринкові ризики, в тому числі репутаційні ризики є похідними від 50 до 1000 факторів ризику, на кредитні ризики впливають від 50 до 200 ризикоутворюючих факторів, 20—500 факторів ризику впливають на ризики управління активами компанії. Окремі є нейтивними (унікальними) чинниками репутаційного ризику, інші — інтегральними, які впливають одночасно і на інші ризики.

Комплексний підхід до дослідження репутаційних ризиків, тобто облік впливу на репутаційні ризики як ризикоутворюючих факторів першого рівня (нейтивних і інтегральних), так і факторів другого рівня, дозволить підвищити ефективність управління ризиками.

Тому саме систематизація ризикоутворюючих факторів репутаційних ризиків є важливим етапом при аналізі репутаційних ризиків підприємства.

Література

1. *Важенина И. С., Пестриков С. А., Шарипов Т. Р.* Риски деловой репутации: идентификация и оценка// Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — №17 (224). — С. 2—11.
2. *Гранатуров В. М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. — М: Дело и Сервис, 1999. — 112 с.
3. *Гриффин Э.* Управление репутационными рисками: Стратегический подход / Эндрю Гриффин: Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
4. *Заман Ариф.* Репутационный риск: управление в целях создания стоимости: / Ариф Заман: Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2008.
5. *Davies G.* Reputation management: theory versus practice. [Текст] / G. Davies, L. Miles // Corporate Reputation Review. — 1998. — № 2 (II). — P. 16—27.
6. *Dembo Ron S., Aziz Andrew R., Rosen D., Zerbs M.* Mark To Future. A Framework for Measuring Risk and Reward. — Algorithmics Publications. May 2000.
7. *H. Felix Kloman*. Integrated Risk Assesment. Current Views Of Risk Management. — www.garp.com
8. *Harlow R. F.* Public relations definitions through the years. [Текст] / R.F. Harlow // Public Relations Review. — 1977. — № 3 (I). — P. 49—63.
9. *Harris T. L.* Value — Added Public Relations: The Secret Weapon of Integrated Marketing. [Текст] / T. L. Harris. — Chicago, IL: McGraw Hill, 1988. — 304 p.
10. *Fombrun C.* What's in a name? Reputation building and corporate strategy. [Текст] / C. Fombrun, M.Shanley // Academy of Management Journal. — 1990. — № 33(II). — P. 233—258.

УДК 658.52:38.24: 012

olenakuzmenko@rambler.ru

Кузьменко Олена Михайлівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Kuzmenko Olena,

PhD, Associate Professor, Kyiv National Economic University named after V. Getman, Ukraine

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ВИРІШАЛЬНА УМОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Показано, що економічна безпека є однією з вирішальних умов розвитку підприємства. Стратегія розвитку підприємства має формуватися за найреалістичнішим варіантом забезпечення економічної безпеки розвитку.
Ключові слова: підприємство, розвиток, економічна безпека, стратегія.

ECONOMIC SECURITY AS DECISIVE CONDITION OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract. It is shown that economic security is one of the decisive conditions of the enterprise development. The development strategy of the enterprise should be formed by the most realistic option of providing economic security of development.
Keywords: enterprise, development, economic security, strategy.

Розвиток є одним з найважливіших понять сучасної економіки. Розвиватися має соціально-економічна система будь-якого рівня — від макрорівня (економічні відносини та процеси на рівні економічної системи, національної економіки) до мікрорівня (діяльність підприємства).

Розвиток підприємства є безупинним процесом, що відбувається за штучно розробленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства, як у більш складної системи, з'являються нові властивості, якості та характерні риси, розкриваються і можуть бути реалізовані нові можливості. Вони дозволяють підприємству виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі та підвищує здатність протидіяти його негативним впливам [2, с. 25].

Розвиток підприємства має складну природу, відповідно до якої одночасно виявляє себе як процес, результат та іманентна властивість підприємства [2, с. 27]. Завдяки іманентності властивості процес розвитку може бути керованим, тобто відбуватися за

певним вектором і його орієнтирами. Саме керований розвиток забезпечує плановані результати — перехід підприємства до якісно нового стану завдяки змінам, що відбулися у підсистемах підприємства.

Розвиток підприємства може бути керованим і, відповідно, результативним за наявності певних умов, до яких, зокрема, слід віднести економічну безпеку підприємства.

Підприємство перебуває в економічній безпеці, якщо в нього є ресурси (фінансові, людські, матеріальні тощо) для того, щоб відвернути реалізацію загроз діяльності, зменшити наслідки такої реалізації або подолати їх. Зростання ролі економічної безпеки у забезпеченні діяльності та розвитку підприємства в Україні зумовлено низкою вагомих обставин. Зокрема, йдеться про складні умови господарювання в Україні, що пов'язано як із загальним кризовим станом економіки, макроекономічними деформаціями, так й зі специфічними чинниками, які посилюють активізацію загроз економічній безпеці підприємств (слабка інституційна база, невисокий рівень захисту власності, суттєвий вплив глобалізації, техніко-технологічне відставання, невисока конкурентоспроможність товарів і послуг тощо).

Для розвитку підприємству необхідно знати, чи існують якісь загрози його діяльності у поточний час і в перспективі, якою є ймовірність їхньої реалізації, яким чином виявлені загрози можуть вплинути на розвиток підприємства, що необхідно зробити для того, щоб ці загрози відвернути, нейтралізувати або пом'якшити наслідки їхньої реалізації виходячи з можливостей підприємства та наявності в нього відповідних ресурсів. Відповіді на ці запитання мають бути отримані за результатами функціонування системи економічної безпеки підприємства. Адже до її головних функцій належать аналітична, прогнозна, розвідувальна та контррозвідувальна. Саме результати реалізації цих функцій надають можливість внести відповідні корективи до стратегії розвитку підприємства.

Розвиток підприємства може відбуватися, за Дж. Гараєдагі, за такими векторами: продукція, ринок та технології [1, с. 135]. Залежно від того, який вектор вибрано домінуючим, мають відстежуватися та аналізуватися загрози розвитку підприємства, а також спроможність вибраних способів забезпечити розвиток підприємства при існуванні певної ймовірності реалізації загроз за домінуючим і забезпечувальними векторами розвитку підприємства. За кожним вектором розвитку підприємству можуть загрожувати різни загрози, але розглядати їх поодинці не можна, їх

необхідно розглядати у комплексі, тобто у взаємозалежності та за причинно-наслідковим зв'язком. Такий розгляд надає можливість отримати повну картину загроз економічної безпеки розвитку підприємства.

Картина загроз економічної безпеки розвитку підприємства спільно з результатами реалізації функцій системи економічної безпеки підприємства мають стати підґрунтям формування простору варіантів забезпечення економічної безпеки розвитку підприємства. Кожен з варіантів забезпечення економічної безпеки розвитку підприємства характеризується мультиплікативністю реалізації загроз і наявністю необхідних ресурсів. Найреалістичніший варіант має бути покладений в основу стратегії розвитку підприємства.

Література

1. *Гараедаги Дж.* Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Джамшид Гараедаги / [пер.с англ. Е. И. Недбальской]; [науч. ред. Е. В. Кузнецова]. — Минск: Гревцов Паблишер, 2007. — 480 с.

2. *Погорелов Ю. С.* Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства: [монографія] / Юрій Сергійович Погорелов. — Харків: АдвА™, 2010. — 352 с.

УДК 658.012.8

Кузьомко Володимир Миколайович
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

VKuzemko@ukr.net

Kuzomko Volodymyr
Phd, associate professor of the economy of enterprises department
of Vadym Hetman Kyiv National Economic University, Ukraine

ДІЯЛЬНІСНИЙ ПІДХІД У ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ

Анотація. Розглянуто сутність, теоретико-методологічну цінність і практичну значущість діяльнісного підходу в теорії економічної безпеки. Виявлено його переваги і недоліки.

ACTIVITY-BASED APPROACH IN THE THEORY OF ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS

Summary. The essence, the theoretical and methodological value and practical significance of the activity-based approach in the theory of economic security

Ключові слова: безпека, діяльність, суб'єкт, об'єкт, умови існування.

is considered. Its advantages and shortcomings are revealed.
Keywords: security, activity, subject, conditions of existence.

Останнім часом у фокусі дослідницького інтересу постійно перебувають різні аспекти теорії економічної безпеки бізнесу, з'являються нові концепції безпеки. Однією з таких концепцій є діяльнісний підхід. Метою даного дослідження є розкриття змісту, теоретико-методологічних засад, практичної цінності, переваг і недоліків діяльнісного підходу.

Методологічна криза, яка сформувалась у сучасній теорії економічної безпеки, стала відображенням неможливості сформувати цілісний науковий базис теорії на основі етимологічної концепції або концепції захищеності, трактування феномену безпеки зі статичних позицій, оскільки при цьому з поля зору випадають динамічні характеристики, активність і цілеспрямованість поведінки соціально-економічних об'єктів, їх постійний взаємозв'язок і взаємозалежність від середовища функціонування. Виникла потреба у виборі принципово нової вихідної «одиниці аналізу». Такою, на думку окремих авторів, може стати поняття «діяльність».

Категорія діяльності характеризує «специфічно людську форму активного відношення до оточуючого світу, зміст якої складає його цілеспрямована зміна і перетворення» [1, с. 633]. Будь-яка діяльність включає в себе ціль, засоби, результат, сам процес діяльності і характеризує взаємодію суб'єкта (S) і об'єкта (O) діяльності: $S \leftrightarrow O$.

Характерно, що латинські слова «subject» і «object» мають спільний корінь («ject» — дія, акт), який і пов'язує їх в складну динамічну систему і слугує передумовою існування як суб'єкта, так і об'єкта [2, с. 27]. Важливим є й те, що в процесі діяльності не лише суб'єкт впливає на об'єкт, змінюючи його властивості, але й навпаки.

Вихідною передумовою діяльності є потреби суб'єкта, тобто нестача в нього чогось такого, що знаходиться поза ним, у зовнішньому середовищі і без чого його існування (або, принаймні, нормальне функціонування) неможливе. Предметна діяльність завжди відображає активну взаємодію суб'єкта з оточуючим середовищем, яке в цьому аспекті виступає для нього як сукупність умов для забезпечення власної життєдіяльності.

Таким чином, існування суб'єкта стає можливим завдяки діяльності і лише через діяльність, яка залежить від характеру умов,

що склалися в оточуючому середовищі. Якщо такі умови в цілому є сприятливими для суб'єкта, він успішно функціонує і розвивається, і навпаки. Це дозволило ряду авторів вважати, що безпека і є характеристикою умов існування суб'єкта.

На думку Л. Абалкіна, економічна безпека — це «сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність та сталість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення» [3, с. 5].

На такій само позиції стоять і Л. Кунбутаєв та А. Мінзов, які пишуть, що «…якщо ми говоримо про економічну безпеку суб'єкта господарювання, то, очевидно, передбачаємо, що це не стан його захищеності, а ступінь впливу різноманітних внутрішніх і зовнішніх несприятливих факторів і середовища на його економіку. … Безпека не є станом захищеності інтересів суб'єкта, а представляє собою сукупність умов існування господарюючого суб'єкта, за яких забезпечується виконання цілей його функціонування» [4, с. 28].

Досліджуючи передумови самореалізації і самовідтворення соціальних суб'єктів, Г. Іващенко доводить, що безпека — «це не стан суб'єкта, а умови його існування, які ним контролюються» [5].

Дещо по-іншому, але в контексті теорії діяльності, трактує безпеку С. Кортунов. Він вважає, що насправді ніяких небезпек поза нами і незалежно від нас і нашої діяльності не існує. Небезпечними або безпечними є самі наші системи діяльності, і залежить це не від властивостей зовнішнього оточення, а від наявності або відсутності у нас форм організації, методів і засобів роботи в цьому оточенні. Відповідно, на думку науковця, «небезпеки» є лише неправдивими, перетвореними формами нашого усвідомлення дефіциту власних засобів і методів роботи [6, с. 28—29].

Аналізуючи наведені та деякі інші визначення безпеки в межах діяльнісного підходу, варто відмітити суттєві його позитивні відмінності від статичного підходу, етимологічної концепції та концепції захищеності. По-перше, це фундаментальний характер, який досягається завдяки взяттю за основу дослідження категорії діяльності, з якої у подальшому логічно виводяться поняття безпеки суб'єкта та елементи теорії безпеки. По-друге, погляд на безпеку не як статичну, а динамічну характеристику суб'єкта, який перебуває у постійній взаємодії зі своїм середовищем. По-третє, достатньо чітка методична і прикладна спрямованість, завдяки можливостям введення показників оцінювання сприятливості або ступеня контрольованості умов існування соціально-

економічних суб'єктів, а також вибору методів і засобів створення таких умов.

Разом з тим, відмічаючи переваги діяльнісного підходу, на наш погляд, варто зазначити, що він містить і серйозні недоліки.

По-перше, в межах підходу робиться необґрунтована підміна поняття «безпечні умови» на поняття «сприятливі умови». Безпечними можуть бути не лише ті з умов, які допомагають у досягненні цілей, але й нейтральні. Крім того, несприятливі (до певної межі) умови активізують механізми адаптації, самовдосконалення системи, що для її існування і розвитку в майбутньому може виявитися більш значущим.

По-друге, навіть якщо припустити, що безпека — це сприятливі умови діяльності суб'єкта, то стає не зрозумілим, що саме характеризується цим поняттям — сам суб'єкт чи його оточення? У цьому плані відбувається відрив характеристики суб'єкту від самого суб'єкта.

По-третє, в межах підходу об'єкт діяльності і об'єкт безпеки не розрізняються. Однак, на практиці часто безпеку одного суб'єкта господарювання може забезпечувати інший.

По-четверте, ототожнення безпеки з контрольованими умовами в граничному розумінні передбачає можливість тотального контролю суб'єктом умов свого існування, що в принципі неможливо. Тим більше для досягнення безпеки часто достатньо не контролювати умови існування, а уникнути впливу негативних умов або адаптуватися до них. У цьому плані підхід С. Кортунова дещо послаблює вказаний недолік, зміщуючи акценти в забезпеченні безпеки суб'єкта на покращення характеристик і методів діяльності самого суб'єкта.

Таким чином, діяльнісний підхід по-новому розкрив зміст окремих складових теорії безпеки соціальних суб'єктів, знявши певні методологічні обмеження попередніх концепцій, однак він потребує подальших доопрацювань у контексті створення теорії економічної безпеки бізнесу.

Література

1. Новая философская энциклопедия: в 4 т. / Ин-т философии РАН; Нац. общ.-научн. фонд; Научно-ред. совет: предс. В. С. Степин, заместители предс.: А. А. Гусейнов, Г. Ю. Семигин, уч. секр. А. П. Огурцов. — М.: Мысль, 2010. — Т. I. — 2010. — 744 с.

2. *Гуляихин В. Н.* Логико-философский анализ некоторых концептуальных проблем теории деятельности / В. Н. Гуляихин // Вестник ВолГУ. — 2003. — Серия 7. — Вып. 3. — С. 23—28.

3. *Абалкин Л.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение Л. Абалкин // Вопросы экономики. — 1994. — №12. — С. 4—13.

4. *Кунбутаев Л. М.* Экономическая безопасность: анализ различных точек зрения на сущность и содержание термина / Л. М. Кунбутаев, А. С. Минзов // Эксперт. — 2011. — № 8. — С. 26—29.

5. *Иващенко Г. В.* О понятии «безопасность» / Г. В. Иващенко // Електронний журнал «Credo». — № 25. — 2001. — Режим доступу: http://credo.osu.ru/024/004.shtml

6. *Кортунов С. В.* Становление политики безопасности / С. В. Кортунов. — М.: Наука, 2003. — 612 с.

УДК 658

Литюга Юлія Володимирівна, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

ulichka-L@ukr.net

Lityuga Yuliya PhD (Econ.), Associate Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Визначено сутність ризик-менеджменту на підприємстві, розкрито основні принципи його побудови в інтегрованій системі управління підприємством. Охарактеризовано основні етапи комплексного ризик-менеджменту.

Ключові слова: обґрунтований ризик, ризик-менеджмент, етапи ризик-менеджменту.

RISK MANAGEMENT AS INTEGRATED ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. Determined the essence of the risk management, described the basic principles and stages of its construction in the enterprise.

Keywords: reasonable risk management, risk- management, stages of risk management

Сьогодні ризик-менеджмент є однією із ключових ланок стратегічного управління підприємством. Зі зростанням технічного і технологічного прогресу відбувається і зростання факторів невизначеності, як у кількісному, так і в якісному відношенні. Відповідно на даному етапі свого розвитку ризик-менеджмент є новою філософією менеджменту, яка спирається на концептуально цілісний підхід до бізнесу.

В останній час усе більшої актуальності набуває питання побудови на підприємствах не просто фрагментарного зниження

ризику, а саме інтегрованої системи управління ризиками, орієнтованої на врахування стратегічного взаємозв'язку ризиків і можливостей.

Ризик є об'єктивною та обов'язковою умовою продуктивного розвитку підприємства. Ефективний процес ризик-менеджменту має постійний характер, він забезпечує не тільки швидке реагування на негативний вплив ризику, а й запобігає його виникненню. У той же час ризик-менеджмент дозволяє не втрачати можливості отримання позитивного ефекту від ризику, а відповідно і нових конкурентних переваг і ресурсів.

Концепція інтегрованого ризик-менеджменту передбачає охоплення функцією управління ризиком усіх структурних підрозділів системи при її підпорядкованості загальнокорпоративній меті та централізованому управлінню. Процес управління ризиком набуває постійного безперервного характеру, при його реалізації оцінюється сукупний вплив ризикоформуючих факторів, який проектується на результативні показники діяльності компанії.

Таким чином, концепція інтегрованого ризик-менеджменту заснована на ідеології спільної зацікавленості всіх структурних підрозділів системи в доцільному об'єднанні організаційних, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів. Потреба в такому об'єднанні визначається цілями передбачення, виявлення і оцінювання всієї сукупності ризиків і оптимального управління ними. Ризик-менеджмент розглядається як безпосередня частина цілісної системи управління, пов'язана з іншими її підсистемами загальним законом існування.

Особливостями управління ризиками у відповідністю з інтегрованим ризик-менеджментом є:

- безперервний процес, який охоплює всю організацію;
- здійснюється співробітниками всіх рівнів організації;
- використовується при розробці та формуванні стратегії;
- використовується всією організацією, на кожному її рівні і кожним підрозділом і включає аналіз портфелю ризиків на рівні організації;
- спрямовано на визначення подій, які можуть впливати на підприємство та управляти ризиками таким чином, щоб вони не перевищували ризик-апетити.

Відомо, що ризик супроводжує діяльність підприємства потенційним втратам, але він також надає сприятливі можливості. Просте уявлення про успішне використання ризику полягає в тому, що підприємство повинно розширити вплив на себе позитив-

ного ризику, скорочуючи в той же час вплив негативного ризику. Кінцевим і найповнішим показником правильного використання ризику є зростання вартості підприємства в результаті прийняття ним ризику. Це, в свою чергу, буде визначатися тим, чи перевершують позитивні наслідки прийняття підприємством ризику, чи все ж таки переважають негативні наслідки. Таким чином, позитивна віддача від прийняття ризику існує, але тільки якщо це обґрунтований ризик.

Обґрунтованим ризик може вважатися після проведення його кількісного та якісного аналізу та оцінювання. Тільки співвідношення від можливостей отримання вигод від ризику та імовірних збитків від реалізації ризикової ситуації дозволить визначити прийнятний рівень ризику.

Аналіз рівня ризику — один з найвідповідальнійших і методично складних етапів процесу управління, від якості проведення якого залежить ефективність ризик-менеджменту взагалі. Він передбачає кількісну та якісну оцінки ризику. Оскільки стратегія управління ризиками є частиною загальної стратегії, вона потребує постійного оцінювання допустимого рівня ризиків для даного підприємства у зв'язку з постійно мінливими внутрішніми та зовнішніми чинниками, що впливають на його діяльність. Тому в оцінюванні ризику необхідним є аналіз і прогнозування імовірних втрат — випадкових, непередбачених, але потенційно можливих, що виникають внаслідок відхилення реальних подій від запланованих. Оптимальним інструментом обґрунтування доцільності ризику є матриця «Імовірність-Втрати».

Узагальнюючи ж процес аналізу ризику, його можна звести до наступного: виявлення можливих варіантів розв'язку проблеми; визначення потенційних наслідків реалізації прийнятого ризику; інтегральна оцінка ризику, яка включає кількісний і якісний аспект.

Оцінивши ризик, актуальним стає питання визначення оптимальних методів регулювання ризику. Сформовані теорії ризику переважно базуються на традиційних методах уникнення або передавання ризику, проте отримання високого конкурентного прибутку та зростання вартості підприємства передбачає все ж таки прийняття ризику та його свідомого використання. В першу чергу це стосується необхідності проведення інноваційної діяльності на підприємстві. Так, вона супроводжується високими поточними ризиками її здійснення, проте дає можливість отримати стратегічні конкурентні переваги і запобігти впливу ризику втрати конкурентної позиції у майбутньому.

УДК 658:005.922.1:33

e-mail: lowleyhome@mail.ru

Пожуєва Тетяна Олександрівна,
к.е.н., доц.,
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», Україна

Pozhuieva Tetyana,
PhD, ass.prof.
SHEI Ukrainian State University of Chemical Technology, Ukraine

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Анотація. Розглянуто сутність економічної безпеки підприємства та причини, що спонукають вітчизняні підприємства щодо приділення їй належної уваги. Визначено завдання та принципи економічної безпеки. Окреслено коло питань, щодо економічної безпеки, які потребують найбільшої уваги з боку підприємців.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, стійкість, розвиток, загроза, стан захищеності, небезпека.

ECONOMIC SECURITY ROLE AND SPOT IN THE MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. The essence of economic security and the reasons that cause domestic enterprises to pay her enough attention are considered. Objectives and principles of economic security are determined. The range of problems that concerns economic security and should get the most attention from the entrepreneurs' side is outlined.

Keywords: economic security, stability, development, threat, security status, danger.

Стабільне функціонування, зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від наявності надійної системи економічної безпеки. Економічна безпека — це універсальна категорія, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відношень на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання залежить від того, наскільки ефективно її керівництво та фахівці будуть спроможні уникнути ймовірних загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього та внутрішнього середовища.

Сьогодні економічна безпека займає досить вагоме місце в системі управління підприємством. Однак саме поняття «економіч-

на безпека» пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища та з урахуванням факторів, які зумовлюють процеси управління. Вперше поняття «економічна безпека» почало застосовуватися на Заході у зв'язку зі зростанням проблеми обмеженості ресурсів і розпадом колоніальної системи, що призвело до порушення традиційних зв'язків між постачальниками ресурсів, життєво необхідних індустріальним суспільствам [1].

Економічна безпека — це економічна категорія, що характеризує на відповідному суб'єкті господарювання певне економічне явище, в основі якого лежить відсутність загрози впливу дестабілізуючих чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ на економічну діяльність, яка притаманна всім структурним функціонуючим елементам економічної системи, що займаються фінансово-економічною і виробничою діяльністю. Своєю чергою стан економічної захищеності корелюється із задовільним або незадовільним фінансовим станом підприємства. що відображається у кількісному вимірі його поточного економічного захисту [2, с. 85].

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

- 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 й ефективної організаційної структури управління підприємством;
- створення умов для належного забезпечення рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформації, комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх структурних підрозділів підприємства;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [3, с.252].

Отже, сформована на наукових принципах система економічної безпеки дає можливість створювати сприятливі умови для досягнення цілей бізнесу.

Література

1. *Кузенкова Ю. О.* Економічна безпека енергетичних підприємств [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem
2. *Хома І. Б.*Забезпечення системного контролю економічної захищеності підприємств в умовах ринку: монографія / І. Б. Хома. — Розділ 2.4. — С. 84—98 // Инновационный подход к развитиюпредприятий, отраслей, комплексов / За матер. Межд. научн. симпозиума «Достижения современной науки». — У 2 к. К. 1. / Под общ. ред. С. В. Куприенко; (международная наукометрическая база РИНЦSCIENCE INDEX). — Одесса: Куприенко С. В., 2012. — 145 с.
3. *Гетьман О. О.* Економічна діагностика / О. О.Гетьман, В. М. Шаповал. — К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 307 с.

УДК: 336.76

Email: yivga_83@ukr.net

Поліщук Євгенія Анатоліївна,
докторант кафедри банківських інвестицій, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» , Україна

Polischuk Yevheniia,
Doctoral of bank investment chair
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

Анотація. Виділено основні види ризиків, які притаманні небанківським фінансовим посередникам. Визначено особливості ризиків інвестиційної діяльності небанківських фінансових установ.
Ключові слова: ризики, фінансові посередники.

RISKS OF INVESTMENT ACTIVIVTY OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS

Summary. The main types of risks that are inherent to non-bank financial intermediaries. The features of the risks of the investment of non-bank financial institutions.
Keywords: risks of financial intermediaries.

Інвестиційна діяльність НБФУ в усіх її видах та формах супроводжується ризиками. Дослідивши [1—6] а також, беручи до уваги той факт, що фінансовий посередник виконує функцію по передачі ризиків можна виділити основні види ризиків, які притаманні небанківському фінансовому сектору в процесі фінансування інвестиційних процесів:

• Ризик відсоткової ставки — це ризик, що виникає внаслідок розбіжності строків активів і пасивів, а це призводить до ризику зниження відсоткової маржі. Ризик відсоткової ставки можна розділити на ризик рефінансування та ризик реінвестування. Ризик рефінансування виникає тоді, коли пасиви виявляються коротшими, ніж активи, через це існує ймовірність, що нові залучені кошти для фінансування будуть дорожче, що може скоротити процентну маржу або взагалі зробити її від'ємною. Ризик реінвестування — пасиви виявляються довшими, ніж активи, через це є ймовірність того, що дохідність реінвестованих коштів буде меншою, ніж очікувана, а це знову ж призведе до скорочення або знищення відсоткової маржі.

Базисний ризик виникає внаслідок слабкої кореляції між зміною фіксованої ставки по активам, пасивам і позабалансовим інструментам. Таким чином, базисний ризик відображає усі можливі втрати від зменшення процентної маржі. Якщо ставки залучення коштів і ставки їх розміщення зафіксувати один відносно іншого, то ризик можна елімінувати, але зросте економічний ризик.

Ризик переоцінки виникає унаслідок розбіжностей по строками між змінами купонів (фіксованих доходів) або грошових потоків від активів, пасивів чи позабалансових інструментів. Цей часовий розрив означає розбіжність моментів встановлення ціни активів і пасивів, що призводить до різної чутливості капіталу до процентної ставки.

Ризик кривої доходності виникає внаслідок змін залежності між ставкою і різними строками погашення однакових інструментів. Тобто ризик змін форми чи зміщення кривої процентного доходу.

Ризик опціонності виникає тоді, коли час сплати та розмір грошового потоку по фінансовим інструментам може змінюватися із зміною ринкової ставки процента. Це може несприятливо вплинути на доходи або ж економічну цінність НБФУ або банку (власних коштів), скорочуючи процентні доходи по активам, збільшуючи ціну залучених коштів, або ж скорочуючи чисту теперішню вартість очікуваного грошового потоку.

Економічний ризик — ризик зміни цінності фінансових інструментів через зміну процентної ставки тобто зміну співвідношення попиту та пропозиції фінансового інструменту.

• Ринковий ризик — ризик змін цін на активи та пасиви внаслідок руху ринкових цін, відсоткових ставок, обмінних курсів тощо.

• Кредитний ризик (ризик емітента чи контрагента) — ризик невиконання контрагентом своїх зобов'язань, тобто ймовірність

того, що грошовий потік може бути здійснений у неповному розмірі або взагалі не реалізований. Він виникає через небажання або ж нездатність виконувати контрагентом своїх зобов'язань по раніше укладеним договорам. Кредитний ризик можна поділити на систематичний і спеціальний.

- Ризик ліквідності — ризик несподіваного відтоку пасивів фінансового посередника за порівняно короткі строки по заниженій ціні [6, 7]. Вважається, що на розвинутих фінансових ринках (ті, що близькі до досконалих) ризику ліквідності не існує, а є тільки ціновий ризик. Ціновий ризик, а не ризик ліквідності означає, що при реалізації активів їх ціна може виявитися нижчою, ніж очікуванання.
- Позабалансові ризики — ризики, що виникають у результаті позабалансової діяльності НБФУ. Позабалансова діяльність передбачає застосування купівлі-продажу фінансових інструментів, вилучення доходу з плати за послуги та продажу позик — усе, що впливає на прибутки НБФУ (здебільшого страхових компаній), але не відображається в балансі.
- Технологічні ризики — ризик того, що інвестиції в технології (інновації) можуть не принести очікуване покращення транзаакційних витрат, на яке можна розраховувати внаслідок ефекту економії на масштабі та розмаїтті.
- Операційний ризик — ризик невиконання послуги, збою інформаційної системи, втрати інформації і технічного збою. Для оцінки операційного ризику придатні два типа моделей: модель функціональної залежності та модель топологічної залежності [8]. У першому випадку розглядаються стандартні моделі стохастичної залежності від різних факторів ризику. Топологічні моделі розглядають архітектуру системи і організацію бізнес-процесів, тобто послідовність виконання робіт по наданню послуги. Очевидно, що на відміну від ринкового або кредитного ризику, операційний ризик є складнішим з огляду його оцінки та передачі іншим учасникам ринку у звязку із складними залежностями бізнес-процесів, які створюють ризик «непоставки» послуги клієнту.
- Інші ризики: ризики законодавства, податкові ризики тощо.

Отже, більшість видів ризиків фінансових посередників випливають з особливостей інституціональної структури, які ґрунтуються насамперед на функціях по зміні параметрів фінансових ресурсів. Також підкреслимо той факт, що фінансовий посередник, змінюючи якісні характеристики грошових потоків, бере на себе різні ризики, які впливають на його стабільність.

Література

1. *Первозванский А. А., Первозванская Т. Н.* Финансовый рынок: рассче и риск. — М.: Инфа-М, 1994.
2. *Порох А.* Банковские технологии в области управления рисками / А. Порох. — 77. — 2003.
3. *Kunreuther H.,* Risk Management in an Uncertain World// Working paper Series The Wharton Financial Institutions Center, 2001
4. *Saunders A.* Financial Institutions Management:Modern Perspective, IRWIN, 1997
5. *Tscoegl A.,* The key to Risk Management: Management.// Working paper Series The Wharton Financial Institutions Center, 2004
6. *Герасимчук М.* Джерела інвестицій та їх економічне регулювання: монографія/ М. Герасимчук, І. Галиця, О. Задорожна та інш. — 1999. Інститут економіки НАН України. —157 с.
7. *Bangia A., Diebold F., Schuermann T., Stroughair J.,* Modeling Liquidity Risk With Implications for Traditional Market Risk Measurement and Management // Working paper Series The Wharton Financial Institutions Center, 1998.
8. *Diamond D., Rajan R., Liquidity Risk,* Liquidity Creation and Financial Fragility: A Theory of Banking // The Centre for research in Security Prices Working Paper 476, July 1998.

УДК 338.28: 656.6

Терентьєва О. В.,
асистент кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Terent'yeva Elena
assistant professor at Vadym Hetman
National economic university

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ СПРЯМУВАННЯ СКЛАДОВИХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Акцентовано увагу на складових забезпечення антикризової діяльності, визначено їх функціональну спрямованість.
Ключові слова: антикризова діяльність, антикризовий менеджмент.

FUNCTIONAL ASPIRATION OF CONSTITUENTS OF PROVIDING OF ANTI-CRISIS ACTIVITY

Summary. Focuses on the components provision of anti-crisis activities, determined their functional orientation.
Keywords: anti-crisis activities, crisis management.

З огляду на особливість функціонування підприємницьких структур, а також непередбачуваність і латентність кризових процесів на підприємствах, процеси і стани забезпечення виконання антикризових робіт мають різну спрямованість та активність. Найчастіше вони спрямовані на забезпечення економічної, виробничої, соціальної, правової та інших аспектів діяльності підприємства.

Вивчення специфічних характеристик кожного з аспектів антикризових дій дозволив дійти висновку про необхідність встановлення для механізму забезпечення антикризової діяльності підприємства базових орієнтирів у межах яких даному механізму слід функціонувати. У сукупності таких орієнтирів повинні бути напрями фінансового, інвестиційного, комерційного, кадрового, інформаційного, комунікативного, організаційного, розпорядчого, правового, технічного, технологічного і соціального забезпечення. Відповідно до цих орієнтирів доцільно сформувати такі складові механізму забезпечення антикризової діяльності підприємства: економічну (у т. ч. з фінансовим і комерційним забезпеченням), кадрову, інформаційно-комунікативну, організаційно-розпорядчу, правову, техніко-технологічну, соціальну.

Економічна складова механізму забезпечення антикризової діяльності підприємства направлена на виконання дії з підвищення ефективності його функціонування і збільшення рівня доходів працівників, а також на забезпечення зростання темпів і масштабів утворення власного прибутку. Органи, що повинні реалізовувати спеціальні функції економічного забезпечення антикризової діяльності підприємства як правило формуються у складі вже діючих економічних підрозділів.

Загальновідомо, що рушійною силою основних процесів на будь-якому підприємстві є його трудові ресурси і саме кадрове забезпечення антикризової діяльності можна вважати однією з ключових складових. Кадрова складова механізму забезпечення антикризової діяльності на підприємстві повинна підвищувати ефективність використання трудових ресурсів, а також забезпечувати їхнє кількісне, професійне, кваліфікаційне та інтелектуальне зростання.

Важливим аспектом ефективного антикризового менеджменту є забезпечення стабільних і стійких зв’язків між працівниками, структурними підрозділами, бізнес-процесами та засобами підприємницької діяльності фірми, що забезпечується інформаційно-комунікативними засобами підприємства, дану сукупність дій

виконують у рамках інформаційно-комунікативної складової. Ця складова повинна створювати умови для задоволення інформаційних потреб органів управління підприємства у нестабільних умовах функціонування.

Раціональне поєднання і встановлення порядку взаємодії складових механізму забезпечення антикризової діяльності підприємства відбувається на основі реалізації впорядкувальних і розпорядчих дій. Такі дії ініціюються, формалізуються та реалізуються організаційно-розпорядчою складовою.

Правова складова здійснює регулювання відносин на підприємстві та поза його межами на основі сукупності правових актів і норм, основне призначення цієї складової полягає у створенні норм, які встановлюють, змінюють або відміняють правові відносини, які визначаються сутністю антикризової діяльності і надають їм загальнообов'язкової сили.

Не менш важливою є також техніко-технологічна складова, вона повинна створювати умови для безперебійного функціонування технічних засобів, які використовуються у антикризовій діяльності (у першу чергу засобів комунікації, обробки та руху інформації, логістичних систем тощо), а також процедур із виявлення локалізації та ліквідації кризових процесів на підприємстві. Дії з техніко-технологічного забезпечення спрямовані на вирішення комплексних технічних і технологічних проблем, забезпечення функціонування техніки та технології як єдиної системи.

Соціальна складова повинна спрямовувати всю систему менеджменту на забезпечення соціально-побутових потреб працівників даної фірми, а також членів їх сімей і суспільних груп. Під складовою соціального забезпечення антикризової діяльності підприємства слід розуміти — сукупність дій з мінімізації матеріальних втрат працівників на підтримання соціальних стандартів для цих осіб у періоди нестабільної роботи підприємницької структури за рахунок перерозподілу части її прибутку.

Менеджмент соціально-орієнтованих заходів на підприємстві як у період стабільної його роботи, так і у період дестабілізації здійснюють підрозділи із кадрового і соціально-побутового забезпечення працівників. На період протидії кризовим процесам утворювати спеціалізовані підрозділи доцільно лише у випадках виникнення соціальної кризи на підприємстві.

Систематизація і структуризація функціонального спрямування складових механізму забезпечення антикризової діяльності на

підприємстві дозволили побудувати узагальнену структуру основних функцій цих складових.

Література

1. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства: [монографія] / В. Л. Товажнянський, П. Г. Перерва, Л. Л. Товажнянський, І. В. Гладенко, Т. О. Кобєлєва, Н. П. Ткачова; ред.: П. Г. Перерва. — Х.: Віровець А. П.: Апостроф, 2012 — 642 с.

2. *Москаленко В. П.* Розвиток фінансово-економічного механізму на підприємстві: курс лекцій / В. П. Москаленко, О. В. Шипунова. — Сми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2003. — 106 с.

Наукове видання

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: теорія і практика

Збірник матеріалів
V Міжнародної науково-практичної
конференції

10 жовтня 2014 року

Коректор *Л. Грималь*ська
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Верстка *С. Лозова*

Підп. до друку 30.09.14. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсет. Ум. друк. арк. 22,31.
Обл.-вид. арк. 25,40. Наклад 130 пр. Зам. № 14-4961

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток