

Секція 2.
Теорія і практика формування інноваційно-інвестиційного потенціалу промислових підприємств

Науковий модератор:
к.е.н., доцент Дискіна А.А.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

О.О. Барабаш, к. е. н., с.н.с., доцент
Д.О. Макарець

Одеський національний політехнічний університет

Важливою категорією економіки в цілому та головною метою здійснення підприємницької діяльності виступає прибуток. Він відіграє провідну роль, висвітлюючи різнобічні економічні взаємозв'язки у процесі відтворення та забезпечує соціальний розвиток підприємства. Особливої гостроти проблематика формування прибутку набуває в умовах політичної і фінансово-економічної кризи. Варіативність можливих критеріїв, підходів, важелів, інструментів, врахування широкого спектру чинників впливу, методології, спричиняють суттєві та принципові відмінності у формуванні прибутку підприємств. З огляду на зазначене, актуальним постає необхідність поглиблення наукового дослідження процесу формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки як сукупності технологій [1, с. 293; 2, с. 281].

Прибуток – найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави [3, с. 134]. Прибуток виступає найважливішим чинником стимулювання підприємницької діяльності, створюючи, в свою чергу, фінансові передумови для її розширення, а також прибуток служить основою розв'язання соціальних і матеріальних потреб трудового колективу [4, с. 85].

Формування прибутку відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку за допомогою рисунку 1.

Формування прибутку залежить відбагатьох чинників, кожний з яких позитивно або негативно впливає на величину прибутку підприємства. Всі фактори, від яких залежить прибутковість можна поділити на зовнішні та внутрішні. Серед зовнішніх факторів можна відокремити три групи: загальноекономічні фактори (побудова на основі власності виробничих відносин, формування організаційно-правових структур ринкового типу, створення інфраструктури ринку), ринкові фактори (суттєве коливання попиту і пропозиції, рівень реальних доходів населення, нестабільність фінансового ринку) та інші фактори (політична нестабільність, негативні демографічні тенденції та ін.). Серед внутрішніх факторів також можна відокремити три групи: виробничі фактори (використання матеріально-технічної бази виробництва, використання трудового потенціалу), інвестиційні фактори (впровадження у виробництво нових засобів праці, витрати інвестиційних ресурсів), фінансові фактори (формування фінансової стратегії, планування діяльності, структура джерел фінансування) [5, с. 16-17].

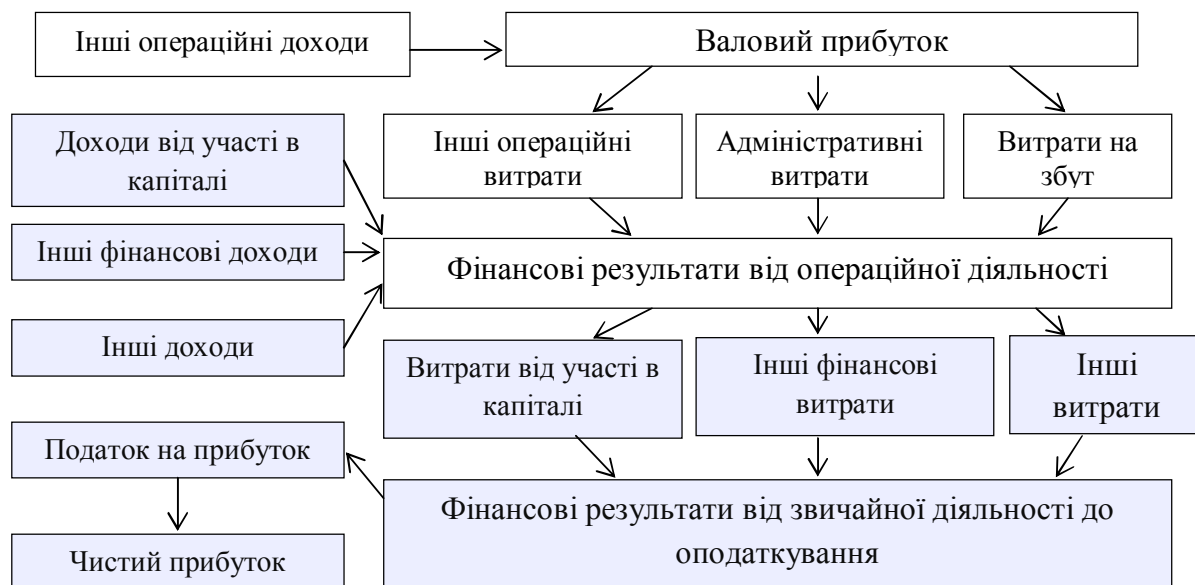


Рис. 1. Схема формування чистого прибутку підприємства на основі Національних стандартів бухгалтерського обліку [2, с. 282]

Можна зробити висновок, що прибуток є об'єктивною економічною і обліково-аналітичною категорією. Формування прибутку підприємств в умовах кризових явищ доцільно розглядати як безперервний процес, який включає в себе комплекс дій щодо забезпечення ув'язки(узгодження) доходів і витрат підприємства з метою отримання та максимізації їх позитивного сальдо.

Література:

1. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О.Є. Висока // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. –2013. – Вип. 17. – С. 293–299.
2. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки / О.Р. Кривицька // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер. : Економіка. – 2014. – Вип. 11. – С. 281–288.
3. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель; М-во освіти і науки України. – 3-тє вид., випр. і доп. –Київ : Знання, 2009. – 299 с.
4. Бабенко А.Г. Прибуток підприємства: дослідження теоретичних аспектів / А.Г. Бабенко // А.Г. Бабенко, М.С. Копитова // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 207. – С. 83–86.
5. Міакова Г.І. Фактор впливу на прибуток / Міакова Г.І., М'яло В.В. // Наукові праці КНТУ. – 2014. – Вип. 74. – С.15-17.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.А. Барабаш, к.э.н., с.н.с., доцент
Н.Р. Пулатова

Одесского национального политехнического университета

Одним из основных факторов увеличения объема производства продукции на промышленном предприятии, получение им конкурентоспособной позиции на рынке является обеспечение его основными средствами в необходимом количестве и ассортименте, а также полное и эффективное их использование. Обеспеченность предприятия основными средствами, их технологическое состояние и уровень эффективности их использования непосредственно влияет на общее финансовое состояние, конкурентоспособность продукции, объемы производства продукции, а также на показатели ее качества, сортности, дифференциации.

На сегодняшний день данная проблема достаточно актуальна и требует не только обсуждения, но и реального решения. Так, по данным статистической отчетности большинство украинских предприятий применяют изношенное, устаревшее оборудование (средний коэффициент износа основных средств достигает 50%) и практически не происходит интенсивного обновления основных средств (средний коэффициент ввода ОС не достигает 10%).

Конкретные условия хозяйствования на предприятиях Украины требуют ускорения и повышения эффективности воспроизводства основных средств, рост их технического уровня, а также эффективного использования производственного потенциала.

Эффективность использования основных средств играет важную роль для деятельности предприятия:

- увеличивается экономический потенциал и производственные возможности отрасли, повышается технический уровень производства;
- открываются широкие возможности для ускорения переориентации предприятий на выпуск новой продукции, пользующейся повышенным спросом у потребителей;
- увеличиваются темпы роста производительности труда, улучшение качества промышленной продукции и другие показатели [1].

Существуют различные современные подходы к оценке эффективности использования основных средств, но для проведения более основательной аналитической оценки эффективности использования основных средств используют следующую систему показателей, которую можно разделить на следующие группы:

1. Показатели эффективности состояния и воспроизводства основных средств;
2. Показатели эффективности использования основных средств (обобщающие показатели и коэффициенты использования оборудования и производственных площадей) [2].

Для решения задачи повышения эффективности использования основных средств и получения желаемых результатов, в деятельности предприятия должны быть разработаны мероприятия, практическое применение которых позволит использовать имеющиеся резервы повышения эффективности, а также определить основные факторы, способствующие этому [3].

Мероприятия можно разделить на 3 группы:

1. Техническое совершенствование средств труда, которое предусматривает:
 - техническое перевооружение на базе комплексной автоматизации и внедрения гибких производственных систем;
 - замену устаревшей техники, модернизация оборудования;
 - ликвидация узких мест и диспропорций в производственных мощностях предприятия;
 - механизация вспомогательных и обслуживающих производств;

- развитие изобретательства и рационализаторства.
- 2. Увеличение продолжительности работы машин и оборудования за счет:
- ликвидации незадействованного оборудования (сдача его в аренду, лизинг, реализация и т.п.);
- сокращение сроков ремонта оборудования;
- снижение простоев.
- 3. Улучшение организации и управления производством, а именно:
- ускорение достижения проектной производительности введенных в эксплуатацию основных фондов;
- внедрение научной организации труда и производства;
- улучшение обеспечения материально-техническими ресурсами;
- совершенствование управления производством на базе современной компьютерной техники;
- развитие материальной заинтересованности работников, способствует повышению эффективности производства[4].

Итак, повышение эффективности использования основных средств в настоящее время имеет огромное значение, поскольку предприятия, имеющие в своем распоряжении основные фонды, должны не только стремиться их модернизировать, но и максимально эффективно использовать то, что есть, особенно в существующих условиях дефицита финансов и производственных инвестиций.

Решение проблемы повышения эффективности использования основных средств – это одна из основных задач деятельности предприятий, от исхода которой зависит финансовое состояние и конкурентоспособность предприятия.

Направления повышения эффективности использования основных средств должны определяться существующим положением предприятия, обусловленным влиянием внешних и внутренних факторов среды его функционирования.

Литература:

1. Городня, Т. А. Обґрунтування стратегії підвищення ефективності відтворення та використання основних виробничих засобів підприємства / Т. А. Городня // Наук. вісн. НЛТУ – Л.: 2008. – 290 с. 2.
2. Шваб, Л. І. Економіка підприємства: навч. посібник / Л. І. Шваб. – К. : Каравелла, 2008. – 584 с.
3. Череп, А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Череп, А. А. Клименко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009
4. Чорна І. О. Ефективність використання виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення [Текст] / І. О. Чорна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 2. – С. 212-216.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА В ПРОЕКТАХ РОЗШИРЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Д. В. Голубниченко

Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

У практиці роботи гірничодобувних галузей широкого поширення набули інвестиційні проекти, що передбачають значне збільшення виробничої потужності вже діючих підприємств з метою розширення обсягів реалізації та економії за рахунок ефекту масштабу. Розглянувши дане питання виникає об'єктивна потреба у формуванні науково-теоретичної бази для планування та реалізації інвестиційних проектів підвищення виробничої потужності, зокрема, у такій найважливішій предметній області, як організація виробництва. Однак наявна література розглядає в основному

обробні галузі промисловості. Мета проведеного дослідження полягає у виявленні специфіки методів і підходів до організації виробництва при реалізації інвестиційних проектів на вугільних підприємствах, критичному аналізі існуючої практики на відповідності класичним принципам організації виробництва [1, 2].

У більшості випадків інвестиційні програми вугільних компаній на вже діючих підприємствах переслідують в якості основної мети збільшення виробничої потужності. Для розрізів зазвичай здійснюються такі технологічні новації, як підвищення одиничної потужності кар'єрної техніки. Для вугільних шахт базовими завданнями інвестиційної діяльності виступає підвищення виробничої потужності очисних вибоїв на основі оснащення більш продуктивними механізованими комплексами, перехід до роботи за принципом «одна шахта - один очисний вибій», збільшення продуктивності прохідницьких вибоїв.

Планування організації виробництва на модернізованих підприємствах базується на суто традиційних, а не інноваційних методах організації виробництва. Вони припускає, насамперед, нормативно-інженерний підхід до формування виробничо-технологічної моделі майбутнього підприємства, який багато хто фахівці оцінюють як недостатній в умовах високої динамічності зовнішнього середовища. Далі, в ході планування організації виробництва приділяється мало уваги ряду найважливіших предметних областей, зокрема, матеріально-технічному постачанню, обґрунтованому використанню аутсорсингу. Передбачається збереження системи матеріально-технічного забезпечення за рахунок традиційних зв'язків з постачальниками.

Стосовно до радикально поновлюваному підприємству не проводиться перегляд рішення задачі «Виробляти або купувати», хоча умови вигідність і невигідність отримання транспортних послуг, робіт з буріння, рекультивациі і т.д. за рахунок власних підрозділів можуть істотно змінювати ситуацію. Таким чином, в ході планування організації виробництва на шахтах і розрізах в умовах підвищення виробничої потужності використовуються традиційні методи, не завжди узгоджуються з сучасними вимогами. Стосовно до гірничодобувної промисловості, на відміну від обробної, найбільше значення має дотримання таких принципів, як пропорційність і ритмічність. Але їх дотримуються далеко не завжди. Для цього необхідно одночасне збільшення виробничої потужності у всіх ланках технологічної системи, причому не тільки у зв'язці «розробити - відпрацювати» (для відкритих гірських робіт) і «буріння - прохід» (для закритих), але і в ланках логістики, обслуговуючої інфраструктури. Однак дана вимога не дотримується в повній мірі.

Все це призводить до зростання собівартості і складнощів у виконанні планів. Таким чином, аналіз особливостей організації виробництва, що складаються в гірничодобувній промисловості, показує недотримання ряду принципів і недостатнє використання сучасних методів в ході реалізації проектів з підвищення виробничої потужності. Основними причинами цього служать недотримання принципу пропорційності з погляду відповідності потужності гірничої техніки в різних ланках видобутку, а також недостатня увага до інфраструктури і логістики. Вирішення цих проблем на основі сучасних принципів і методів організації виробництва вкрай необхідно, в іншому випадку обмежені інвестиційні ресурси гірничодобувних підприємств будуть використовуватися недостатньо результативно і ефективно, а собівартість виробництва - наростати.

Необхідно вирішити вище вказані проблеми за допомогою інноваційних принципів та методів для організації виробництва. Це надасть змогу раціонально використовувати ресурси та зменшити собівартість виробництва. Потрібно налагодити логістичні операції на підприємстві для уникнення зайвих витрат та оптимізації матеріальних і інформаційних потоків. Важливо придати більше уваги інфраструктурі, що в свою чергу надасть поштовх до підвищення виробничої потужності підприємства.

Література:

1. Туровець О.Г. Організація виробництва та управління підприємством. М.: ИНФРА-М, 2004. 528 с.
2. Чарновській Н.Ф. Організація промислових підприємств з переробки металів. С.К. Попова, 2011. 317 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

А.В. Городова

Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

Інноваційний менеджмент – провідний напрям стратегічного управління, яке здійснюється керівництвом компанії; це сфера діяльності, призначена для формування та досягнення інноваційних цілей внаслідок раціонального використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів. Його метою суворе визначення провідних напрямків виробничої та науково-технічної діяльності підприємства в таких областях, як розробка, впровадження, модернізація і удосконалення продукції, зняття застарілої продукції з лінії виробництва.

Основні взаємопов'язані функції інноваційного менеджменту: стратегічний маркетинг; організація процесів; облік і контроль; планування; мотивація і регулювання.

До методів інноваційного менеджменту відносять метод примусу, спонукання, переконання, мережевого тонування і управління, прогнозування, аналізу. Розглянемо кожний метод докладніше:

1) метод примусу – метод, за допомогою якого керуюча підсистема впливає на керовану підсистему. Такий метод спирається на законодавчі акти регіону і країни, методичні та інформативно-директивні документи фірми і вищестоящої організації, на плани, проекти, програми, завдання керівництва;

2) метод спонукання – він орієнтований на ефективне використання ресурсів, поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності послуг і товарів, якості життя населення відповідно до ідеології і політиці розвитку системи. Даний метод заснований на максимально можливій оптимізації управлінського рішення, а також мотивації персоналу для його реалізації, що має на увазі економічне стимулювання персоналу для досягнення підсумкових результатів системи управління;

3) метод переконання – цей метод ґрунтується на вивченні психологічного портрета особистості і, виходячи з цього, на мотивації її потреб. Щоб уміти переконувати співробітника в необхідності максимально якісно, з найменшими витратами і в строк виконати завдання, суб'єкту управління необхідно знати його психологічні установки;

4) метод мережевого тонування і управління – графоаналітичний метод управління процесами проектування будь-яких систем. Сутністю цього методу є мережевий графік, який являє собою графічну модель всіх видів робіт, спрямованих на виконання завдання. Така модель повинна відображати логічний взаємозв'язок, послідовність робіт і зв'язок між ними;

5) під методами прогнозування розуміють взаємозв'язок способів і прийомів мислення, що дозволяють відносно достовірно судити про майбутній розвиток об'єкта на основі аналізу інформації про даний прогнозний об'єкт;

6) методи аналізу охоплюють наступні принципи:

- єдність синтезу та аналізу, що припускає поділ аналізованих явищ і предметів на складові частини для вивчення їх властивостей і подальший розгляд їх з точки зору взаємозв'язку і взаємозалежності;

- суворе ранжування факторів і виділення провідної ланки, що включає постановку цілей для встановлення способів їх досягнення

- забезпечення порівнянності варіантів аналізу за термінами, обсягом, якістю, умовам застосування об'єктів аналізу і методам отримання інформації.

Також інноваційний менеджмент має певні форми, які використовують при управлінні підприємством:

- спеціалізовані підрозділи, які включають в себе комітети, ради, робочі групи. Завдання таких підрозділів полягає у визначенні основних напрямків інноваційного процесу і внесення конкретних пропозицій з метою прийняття рішень;

- відділення нових продуктів, що є самостійними підрозділами. Вони здійснюють регулювання інноваційної діяльності фірми в цілому, розробку програм і планів інноваційної діяльності і розглядають проекти по створенню нових продуктів;

- проектно-цільові групи, що займаються науковими дослідженнями, розробкою і виробництвом нової продукції;

- центри розвитку – це відносно нова форма організації процесу інновацій. Діяльність центрів розвитку пов'язана з впровадженням нової продукції, розширенням обсягів продажів і завоюванням ринкових позицій;

- відділи НДДКР, які займаються розробками і своєчасно доводять їх до стадії освоєння, а потім виробництва і реалізації;

- спеціалізовані централізовані фонди стимулювання нововведень, діяльність яких спрямована на прискорення впровадження випускається в серійно-масове виробництво;

- аналітичні групи, які прогнозують розвиток попиту на нову продукцію.

Створення комплексної і більш гнучкої системи управління інноваційними процесами в першу чергу орієнтоване на розробку перспективної продукції, а також перебудову управлінських функцій інноваційного менеджменту, організаційних форм і методів управління. Такий механізм передбачає, що відділи та служби, що займаються нововведеннями, розподілені по всіх рівнях управлінської структури, і між ними активно діє налагоджена система координації та взаємодії.

Таким чином, інноваційний менеджмент являє собою важливий елемент в системі управління підприємством, дає змогу більш ефективніше впливати на працівників та допомагає у прийнятті обґрунтованих стратегічних рішень.

Література:

1. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. / За ред. В. О. Василенка. – К.: Центр навчальної літератури, 2013.—440 с.
2. Стадник В. В., Йохна М. А. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2012. — 464 с.

ЗАХОДИ ЩОДО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

А.А. Дискіна, к. е. н., доцент
Я.В. Богаченко

Одеський національний політехнічний університет

Політичні зрушення в Україні зумовлюють пошук нових шляхів розвитку інноваційної політики підприємств всіх галузей. На даний момент, актуальною проблемою є модернізація вітчизняної харчової промисловості з метою задоволення внутрішнього попиту, а також освоєння нових ринків збуту. Унаслідок зростаючої конкуренції з імпортованими товарами, виробництво отримує додатковий стимул для підвищення власної конкурентоспроможності. В галузі харчової промисловості найвірогідніше вирішенням цього завдання є інноваційний розвиток.

Унікальна специфіка харчової промисловості полягає в тому, що ряд вироблених нею продуктів має стислі терміни придатності. Збільшення цього проміжку часу природним чином стимулює впровадження у виробництво найостанніших розробок в області науки. Впровадження інноваційних технологій на всіх стадіях життєвого циклу товарів є ключовим напрямком підвищення конкурентоспроможності підприємств вітчизняної харчової промисловості. Покупців цікавить не тільки якість продуктів харчування, а й їх поживні властивості, умови, в яких вони зроблені, транспортовані, здійснюється їх зберігання.

Інновація в харчовій промисловості – це результат використання інтелектуальних розробок, що забезпечує виробництво високоякісної, патентоспроможним продукції, що забезпечує зростання продовольчої безпеки країни, що відповідає споживчим потребам, що дозволяє підприємствам харчової промисловості збільшити обсяги виробництва за рахунок освоєння нових видів продукції, забезпечити дотримання екологічних норм виробництва, поліпшити умови праці, впровадити механізми ресурсозбереження та скорочення втрат сировини та матеріалів в виробничому процесі, збільшити терміни зберігання продуктів харчування. [1]

Аналізуючи стан українського інноваційного потенціалу, в цілому, бачимо що, інноваційна діяльність в українській економіці не досягнула високого рівня, підприємства, котрі займаються активною інноваційною діяльністю, поступово зменшуються в кількості зараз займаючи 9-10 % від усіх українських підприємств, що набагато менше, ніж в розвинутих економіках та інноваційних лідерах світу. [2]

Таким чином, основними заходами стимулювання інноваційної діяльності в харчовій промисловості можуть бути:

- перехід від вузького спеціалізованого виробництва на випуск наукомісткій і високотехнологічної продукції, скорочення внутрішньозаводських втрат у виробництві на основі вдосконалення кадрової політики;
- розширення сфери переробки харчових продуктів, починаючи від надходження сировини на заводи і закінчуючи його ефективним розподілом за відповідними роздрібним мережам;
- підвищення ступеня мобільності підприємств в розрізі прийняття оперативних рішень, спрямованих на скорочення тривалості виробничого циклу;
- закріплення кадрів на підприємствах через систему держзамовлення, стимулювання до праці молодих спеціалістів на основі виділення субсидій на придбання житла. Надання якісних умов життя сприятиме підвищенню престижності роботи на підприємствах обробної сфери, в сільському господарстві;
- розвиток і нарощування кадрового потенціалу на підприємствах даної сфери.

В свою чергу, ці зміни виконуються на рівні підприємства, а на державному рівні та рівні галузі пропонуються такі заходи стимулювання інноваційної діяльності:

- розробити законопроект до Податкового кодексу України, створивши рахунки для накопичування коштів спрямованих на проведення інноваційної діяльності, за допомогою яких реалізують інноваційні проекти. Ці кошти, за умови використання його виключно на науково-технічну діяльність та фінансування інноваційної, розширення власних дослідно-експериментальних баз, без оподаткування акумульованих коштів і залишати їх у розпорядженні підприємства;
- розробити систему державних дотацій на оновлення технологічної бази підприємств;
- заснувати фонд підтримки інновацій, зокрема для утримання патентів у межах держави;
- стимулювати технологічну та науково-дослідну кооперацію для формування вільного інформаційного простору для трансферу технологій між державами;
- вдосконалити систему пільгового страхування ризиків інноваційних підприємств;
- стимулювати орієнтованість підприємств на продаж ліцензій, а не патентів завдяки розробки програми наукової міжнародної співпраці.

Отже, стан інноваційної діяльності українських підприємств в галузі харчової промисловості є незадовільним. При таких перешкодах як: нестача коштів у

підприємства, відсутність можливостей для інновацій, труднощі в отриманні субсидій для інновацій, постійна жорстка конкуренція на ринку з імпортованими товарами, текучість кваліфікованих кадрів – інноваційно активними підприємствами можуть бути тільки крупні підприємства та монополії. Для зміни ситуації потрібна розробка нових законопроектів та систем заохочування інноваційної діяльності, контроль ринкової ситуації, обмеження імпорту та стабільність економіки.

Література:

1. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ВИСВІТЛЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА КРАЇНИ

І. М. Єпіфанова, к. е. н., доцент
Л. А. Панченко

Одеський національний політехнічний університет

Більшість вітчизняних підприємств не володіють достатнім потенціалом для технічного і технологічного оновлення виробничо-господарської діяльності. За даними статистики, тільки незначна частка вітчизняних підприємств має можливість фінансувати оновлення активів довготривалого користування та формувати базу із удосконалення професійного рівня працівників. Більшість підприємств використовують застаріле обладнання і не мають можливостей провести якісні зміни управлінського і виробничого характеру. Проблема полягає у тому, що моделі активізації інвестиційної діяльності підприємств (ІДП), які пропонують міжнародні організації і уряди інших країн, потребують адаптації для їх успішного застосування в Україні, проте масова активізація ІДП на загальнонаціональному рівні вимагає розроблення власного підходу до збільшення обсягу інвестицій у вітчизняні підприємства і розроблення механізмів підвищення ефективності використання підприємствами інвестиційних ресурсів. [1, ст. 143-148]

Інвестиції, займають одне з чільних місць в розвитку економічних процесів, вони є одним із найбільш вагомих, визначальних факторів розвитку будь-якого підприємства і держави в цілому. За їх допомогою можливо стабілізувати соціально-економічне зростання та розвиток окремих суб'єктів підприємницької діяльності, значне інвестиційне впливання покращує їх розвиток та рівень одержуваних прибутків.

Сучасний стан розвитку економіки України, характеризується такими показниками, підприємницької діяльності, що не приваблюють потенційного інвестора. Для успішного розвитку підприємства, однією з головних умов, є ефективне проведення інвестиційної політики на підприємстві.

Стан вітчизняних підприємств в цілому, можна охарактеризувати, як вкрай незадовільний: відстала технічна база, низький рівень продуктивності праці, значний ступінь зношеності основних фондів, а також низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств порівняно з закордонними, призводить до того, що Україна, залишається постачальником низько технологічних товарів на світовий ринок, втрачаючи при цьому позиції на ринках торгівлі та в очах закордонних інвесторів. [2, ст. 13-17]

Відсутність інвестицій унеможливорює придбання нових, високоефективних технологій, які б мали можливість виробляти продукцію високого рівня якості, і забезпечити формування експортного потенціалу країни.

Привабливим для інвестора буде таке підприємство, яке буде характеризуватися високим рівнем впровадження нових видів техніки і технологій, вдосконалюючи їх та

масово використовуючи у виробництві. Таке підприємство зможе існувати в конкурентному середовищі, і буде надійним важелем для встановлення стійких та стабільних позицій, як на вітчизняних, так і на зарубіжних ринках. При цьому без суттєвих перешкод завойовувати лідируючі позиції на світовому ринку, покращуючи свою репутацію, та конкурувати з іншими високоякісними товарами.

Висока конкурентоспроможність, дозволяє отримувати прибутки і набутки, що зможе зацікавити інвестора, як постійного і надійного партнера, для забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Враховуючи надзвичайну важливість інвестиційної складової інноваційного процесу, можна зробити висновок, про доцільність формування інноваційно-інвестиційної стратегії, яка забезпечує узгодження цілей інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства і дозволяє подолати конфлікти між ними.[3, ст. 62-67]

Найважливішим джерелом створення і утримання конкурентних переваг підприємства є виявлення і використання нової науково-технічної продукції при здійсненні інноваційної діяльності, яка є результатом інтелектуальної, наукової і інженерно-технічної творчості фахівців.

Забезпечення високої якості продукції, яка відповідає світовим стандартам, включає її новизну, технічний рівень, надійність в експлуатації, - головна вимога ринкової економіки. У цих умовах основною конкурентною перевагою стає здатність забезпечити і утримати «технологічний відрив» від конкурентів, тобто постійно створювати і освоювати все нові і нові технології і продукти, на базі масштабного потоку інновацій.

Значно гальмує розвиток інвестиційної діяльності, політична нестабільність, яка особливо відчутна зараз. Більшість вітчизняних інвесторів не можуть на всю потужність використати свої можливості, через відсутність стабільного регулювання інвестиційних процесів з боку уряду, неможливістю прогнозувати та вираховувати свої прибутки. Інвестор не знає, яку політику буде проводити нова влада, і як вона безпосередньо позначиться на його фінансовому стані.

Також важливо відзначити, недосконалу базу оподаткування, щодо інвесторів, адже зараз діє таке податкове законодавство, що стримує стимули розвитку інвестиційної активності, наприклад, якщо обсяг виробництва збільшується, то в свою чергу збільшується база оподаткування.

Істотному покращенню умов інвестування в Україні, сприяла б практика побудови системи обслуговування органами ДП. Платник податку, який планує вкладення крупного капіталу у виробництво, міг би подати в податкові органи, інформацію про цілі та структуру інвестицій. Відповідно має бути визначений чіткий порядок оподаткування, згідно з діючим українським податковим законодавством, тим самим виключаючи в подальшому перерахування фінансових санкцій. Подібна практика широко застосовується у зарубіжних країнах.[4]

В країні не сформовано ефективного механізму активізації ІДП. Основними чинниками, які впливають на обсяг залучених підприємствами інвестиційних ресурсів є: недостатня ефективність інвестицій; диверсифікація джерел залучення інвестицій; низькі темпи приватизації; невисока активність ринку цінних паперів; відсутність ефективного механізму реалізації національної політики активізації ІДП, розвинутої інфраструктури ринку (зокрема, достатньої кількості спеціалізованих установ типу венчурних фондів), дієвої інвестиційної політики регіонів, економічних умов для реалізації лізингу; слаборозвинуте підприємництво; неузгодженість пріоритетів і критеріїв ефективності у інвестиційній сфері, у сфері промислового виробництва; велика кількість акціонерних товариств із значною часткою держави у їх капіталах тощо[5].

Таким чином, можна зробити висновок, що економіка країни потребує залучення істотних інвестицій і, перш за все, у промисловість. Вони повинні здійснюватися на якісно новому інноваційному рівні. Це дасть змогу придбати нові високоефективні технології, які мали б можливість виробляти продукцію високого рівня якості, що забезпечує формування експортного потенціалу країни.

Література:

1. Гуткевич С. О. Інвестиційна пріоритетність галузей агропромислового комплексу / С. О. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 143 – 148.
2. Євтушевська О.О. Проблеми залучення інвестицій на вітчизняні підприємства / О.О. Євтушевська, Л.Ю. Войтенко // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 2. – С. 13 – 17.
3. Скриньковський Р.М. Методичні рекомендації до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств / Р.М. Скриньковський // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – грудень. – № 23. – С. 62 – 67.
4. Гриньова В.М. Інвестування: [підручник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2010. – 452 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/18060203/investuvannya/faktori_umovi_formuvannya_investitsiyanoi_privablivosti_pidpriyemstva
5. Гордієнко Т. Договір про спільну інвестиційну діяльність як форма міжнародного господарського співробітництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2034>

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

Г.І. Задорожко, к.е.н., доцент
О.О. Грищук

Одеський національний політехнічний університет

Для характеристики ефективності господарської діяльності, рівня використання його ресурсів, раціональності здійснених витрат широко застосовуються відносні показники, які в економічній практиці одержали назву рентабельності. Формування ринкових механізмів управління підприємством неможливо без урахування різноманітних чинників, які формують рентабельність, викликають зацікавленість товаровиробників у нарощуванні можливостей використання ресурсного комплексу підприємства, який ґрунтується на впровадженні цих знань, спрямованих на систематичне зниження витрат на виробництво. Рентабельність господарської діяльності в сучасних умовах більшою мірою формується без достатнього врахування усіх основних економічних показників. Цьому сприяло те, що в останні роки, здійснювались неодноразові зміни складу та структури врахування витрат, що частково робилось без достатнього теоретичного обґрунтування цієї необхідності та врахування потреб господарської діяльності українських підприємств.[1]

Кожне підприємство самостійно здійснює свою виробничу і господарську діяльність на принципах самоокупності та прибутковості. Підприємство має певні витрати з виготовлення продукції та її реалізації. Ці витрати представляють витрати виробництва даного підприємства (собівартість), або індивідуальні витрати. Однак витрати окремого продукту по підприємствах можуть відхилятися від середніх витрат у галузі, які приймаються за суспільно необхідні витрати або вартість, грошове вираження яких становить ціну продукту. Наявність індивідуальних витрат, породжує відокремлення іншій частині вартості продукції - прибуток, а отже, і відносного її вимірювання - рентабельності.[2]

Криза в Україні розігралась в середині 2008 року, і її наслідки позначилися на всіх галузях народного господарства та зачепили всі сфери діяльності населення. Проявами кризового становища стали: різке підвищення цін, падіння курсу національної валюти по відношенню до американського долара та євро, зниження рівня заробітної плати. Все це в свою чергу призвело до відсутності коштів у населення для погашення кредитів, і як наслідок - відсутності коштів у банків для виплати депозитів, відсотків по них, а також для видачі наступних кредитів. Всі вищенаведені фактори також спричинили кризу в будівельній галузі, а саме:

– різке падіння попиту на будівельну продукцію в зв'язку з тим, що більша частина житла в останні роки купувалася, в основному, за рахунок залучених кредитів, а не за рахунок власних коштів громадян;

– неможливість залучення кредитних коштів банків для продовження будівництва недобудованих об'єктів;

– залучення інвесторів стало практично нереальним через нестабільність економічної ситуації і т.ін.

Відсутність коштів у забудовників спричинила скорочення будівельних робіт, у кращому випадку, та заморожування будівництва взагалі - в більшості випадків. Так, за інформацією Дежкомстату України, обсяг виконаних будівельних робіт у 2009 році знизився на 48,2% відносно до попереднього періоду [3].

Отже будівельні компанії, що займаються виробництвом будівельної продукції залишилися без замовлень, а в ряді випадків і без погашення дебіторської заборгованості за вже відвантажену продукцію. Тому вони звернулись за допомогою до держави, а згодом уряд видав та затвердив закон України "Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва", який 14 січня 2009 року набув чинності [4].

У будівельному виробництві розрізняють наступні рівні рентабельності: кошторисний, плановий і фактичний [5]:

– кошторисний рівень рентабельності розраховується як відношення кошторисного прибутку (планових накопичень) до кошторисної вартості об'єкта;

– плановий рівень рентабельності дорівнює відношенню плановий прибутку до договірної ціни.

– по завершенню будівництва об'єкту та розрахунків із замовниками визначається фактична рентабельність – відношення фактичного прибутку від здачі об'єкта з урахуванням економії та компенсації до фактичної вартості будівництва об'єкта.

На практиці показники рентабельності розраховуються виходячи з поставлених цілей. Найчастіше використовують рентабельність всіх активів, рентабельність реалізації продукції й рентабельність власного капіталу:

– рентабельність всіх активів організації розраховується діленням чистого прибутку на середньорічну вартість активів організації;

– рентабельність реалізації розраховується за допомогою ділення прибутку на обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг);

– рентабельність власного капіталу – відношення чистого прибутку до середньорічної величини власного капіталу організації. Цей показник дозволяє оцінити ефективність використання власного капіталу інвестора, а також порівняти його значення зі значенням аналогічних показників при розгляді всіх альтернативних варіантів вкладення власних коштів інвестором.

Слід зазначити, що будівельна галузь є досить матеріаломісткою й капіталомісткою, що також впливає на ефективність її функціонування.

Матеріаломісткість характеризує питомі (на одиницю продукції) витрати матеріальних ресурсів (основних і допоміжних матеріалів, палива, енергії, амортизації основних фондів) на виготовлення продукції [6].

Будівельна галузь потребує значних капітальних вкладень на початкових стадіях виробництва (розробка проекту будівництва, складання кошторисної документації, проектно-вишукувальні роботи пошук та укладання контрактів з підрядником, постачальниками і т.ін.). А з урахуванням тривалості періоду оборотності капіталу та нестабільності економічної ситуації в Україні, залучення грошових коштів інвесторів стає дуже складним процесом. Це, в свою чергу, призводить до падіння ефективності функціонування будівництва. Так, якщо у передкризовий період рентабельність будівельних об'єктів, особливо житлового комплексу, досягала 300%, то за показниками січня-вересня 2009 року вже можна констатувати збитковість операційної діяльності будівельних підприємств, рівень якої склав 0,3% [3].

Отже, можна зробити висновок, що на тлі світової економічної та фінансової кризи, будівельна галузь України зазнала значних змін, як за джерелами фінансування, так і ефективністю функціонування підприємств. Це знайшло відображення в

відсутності прибутку та падінні рівня рентабельності будівництва. Звичайно, з огляду на отримані доходи в передкризовий період, не можна сказати, що будівельна галузь зазнала такі вже й значні втрати. Зараз інвестори не хочуть вкладати гроші в будівельну галузь через те, що спостерігається тенденція до зниження цін на житло, а у банків просто немає можливості видавати кредити. Тобто, пошук інвесторів стає найактуальнішою проблемою будівельних організацій.

Необхідно розробити таку систему стимулів та гарантій, щоб з одного боку інвестори погодились вкладати свої власні кошти у будівельну галузь України, а з іншого, щоб сама будівельна галузь працювала ефективно (приносила прибуток, мала можливість розраховуватись по своїм зобов'язанням з бюджетом та позабюджетними фондами та ін.) і для самих будівельників. Це можливо здійснити завдяки об'єднанню зусиль держави на законодавчому рівні, а також окремих забудовників та виробників будівельної продукції на рівні окремих підприємств.

Література:

1. Волков В. П., Горошкова Л. А. Європейський досвід забезпечення ефективності функціонування металургійної галузі в умовах кризи / Волков В. П., Горошкова Л. А. // Сталый розвиток економіки. Всеукраїнський науково-практичний журнал. – 2011. – №2 (5). – С.8–14.
2. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. - Мінськ: ІП "Екоперспектива", 1998
3. Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва: Закон України від 25.12.2008 № 800-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). -2009. -N 19.- ст.257.
4. Рентабельність у будівництві. - <http://www.nalog-nalog.ru>
5. Кириленко В.В. Економіка: навчальний посібник, - Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 193с.

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Г.І. Задорожко, к.е.н., доцент
О.С. Карповець

Одеський національний політехнічний університет

Собівартість – це економічна категорія, що визначає грошове вираження витрат підприємства на підготовку, виробництво і реалізацію продукції. До неї включаються матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних засобів та інші витрати.

У країнах з різним рівнем розвитку економіки структура собівартості представлена по-різному. В Україні найбільші витрати спрямовані на сировину і матеріали, в той час як в Німеччині та США даний показник є у два рази меншим. З іншої сторони, в розвинених країнах у два рази більшу частину, ніж в Україні, займають витрати на оплату праці, а відрахування на соціальні потреби у чотири рази перевищують українські показники. З цього випливає, що необхідно оптимізувати структуру собівартості так, щоб можна було знайти шляхи і резерви зниження собівартості.

Вирішальною умовою зниження собівартості служить безперервний технічний прогрес. Впровадження нової техніки, вдосконалення технології, комплексна механізація і автоматизація виробничих процесів, впровадження прогресивних видів матеріалів дозволяють значно знизити собівартість продукції.

Важливим резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації і кооперування. На спеціалізованих підприємствах з масово-потокним виробництвом собівартість продукції є значно нижчою, ніж на підприємствах, що виробляють цю ж

продукцію в невеликих кількостях. Розвиток спеціалізації вимагає встановлення найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами [2, с.16-18].

Зниження собівартості продукції забезпечується, насамперед, за рахунок підвищення продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції. По-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

З ростом обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов, більше сума одержуваної підприємством прибутку.

Найважливіше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії проявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скорочення витрат з обслуговування виробництва і управління, у ліквідації витрат від браку й інших непродуктивних витрат [1, с.42-44].

Матеріальні витрати, як відомо, в більшості галузей промисловості займають велику питому вагу в структурі собівартості продукції, тому навіть незначне заощадження сировини, матеріалів, палива і енергії при виробництві кожної одиниці продукції в цілому по підприємству дає великий ефект.

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх заготівлі. Сировина і матеріали входять у собівартість за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту. При укладанні договорів на постачання матеріальних ресурсів необхідно замовляти такі матеріали, які за своїми розмірами та якістю точно відповідають плановій специфікації на матеріали, прагнути використовувати більш дешеві матеріали, не знижуючи в той же час якості продукції.

Основною умовою зниження витрат сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва та використання прогресивних видів матеріалів [3].

Отже собівартість продукції підприємства є найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності її виробництва. В ній відбиваються всі сторони господарської діяльності: ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів; рівень організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей; економічності використання матеріальних і трудових ресурсів і інші умови і чинники, які характеризують виробничо-господарську діяльність. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємств, темпи розширеного виробництва і, звичайно ж, їх фінансовий стан. Зниження собівартості продукції сприяє збільшенню прибутку та підвищенню конкурентоспроможності.

Таким чином, при постійному пошуку нових методів і факторів зниження собівартості продукції діяльність промислових підприємств в Україні може вийти на новий, більш ефективний рівень функціонування.

Література:

1. Филинков А. Размеры предприятий и себестоимость продукции / А.Филинков // Экономика Украины. – 2003. – № 9. – С. 42–46.
2. Салиджанов И. Сокращение издержек как важнейшее условие стабилизации и снижения цен / И. Салиджанов // Финансы. – 2009. – № 6. – С. 16-18.
3. Оптимизация расходов предприятия, снижение себестоимости / 2010 [Электронный ресурс] / электронный бизнес-журнал BizKiev.com // – Режим доступа к ресурсу: <http://bizkiev.com/content/view/498/205/>

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ЙОГО ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ

К.С. Зайченко

Одеський національний політехнічний університет

Українська промисловість сьогодні перебуває в занепаді. Причини даного стану криються в наступному: важке економічне становище, нестабільна політична ситуація в країні, несприятливий інвестиційний клімат, жорстка конкуренція на світових ринках та ін. Та все ж таки основним фактором, що обумовлює теперішній стан промислових підприємств – низький рівень якості продукції, що виробляється. На жаль, основу всієї промислової потужності складають підприємства Радянського зразка. Звісно, є і підприємства з сучасним обладнанням, менеджментом, що базуються на Європейському та Американському досвіді, та спрямовані на діяльність не лише на вітчизняному ринку або ринках СНД, а й на світових.

Умови успішної та ефективної діяльності будь-якого підприємства можуть бути різні, залежно від того, в якій галузі воно функціонує, з якими проблемами стикається та які можливості має. Та в сучасний час доволі швидкого інформаційного розвитку підприємство має першочергово ставити за мету перед собою підвищення свого інноваційного потенціалу. Інноваціям та інноваційній діяльності не всі підприємства приділяють достатньо своєї уваги, вважаючи, що це, на їх думку, обов'язково призводить до шалених фінансових витрат та залучення додаткової робочої сили. Тому перш за все необхідно розкрити сутність поняття «інноваційний потенціал» та його структури.

Не зважаючи на те, що теоретичний зміст поняття «інноваційний потенціал» вивчається досить давно багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими єдиного його тлумачення немає.

Українські дослідники Л. Мартюшева і В. Калишенко відзначають, що інноваційний потенціал – це сукупність організованих в певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть при певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинниках інноваційного середовища бути спрямованими на реалізацію інноваційної діяльності з метою задоволення потреб суспільства [1, с. 63].

Верба В.А. та Новиков І.В визначають інноваційний потенціал як сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку і чинників, процедур, які створюють необхідні умови для оптимального використання таких ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому. [2]

Федулова Л.І. вважає, що інноваційний потенціал – це міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін. [3]

Більшість вчених погоджуються з тим, інноваційний потенціал – це перш за все сукупність ресурсів, що обумовлює виконання основних завдань та досягнення конкретної мети.

Теоретичний зміст інноваційного потенціалу неможливо зрозуміти без ознайомлення з його структурою.

Потенціал підприємства має свою структуру, що визначається: [4]

– обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (кількістю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими фондами, запасами, фінансовими і нематеріальними ресурсами, інформацією, технологією);

– можливостями керівників та інших категорій персоналу створювати певні види інноваційної продукції, тобто освітнім, кваліфікаційним та мотиваційним потенціалом;

– можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (професійною підготовкою, талантом, умінням створювати й оновлювати організаційні структури підприємства);

- можливостями генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності;
- інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами;
- фінансовими можливостями, тобто інвестиційною привабливістю, кредитоспроможністю, заборгованістю.

Таким чином можемо зробити висновок, що інноваційний потенціал на теоретичному рівні досліджується досить широко, тим самим надає основу для втілення всіх напрацювань на практичному рівні.

Література:

1. Мартюшева Л., Калишенко В. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–66.
2. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. - 2003.- №3. – с. 22-31.
3. Федулова Л.І. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації. / Л.І. Федулова, М.О. Колош // Наукові праці МАУП. – Київ, МАУП. – 2007. – Вип. 2. – С. 37.
4. Фарат О. В. Формування структури інноваційного потенціалу підприємства та особливості управління його розвитком / О. В. Фарат, Р. Р. Русин-Гриник // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 684 : Проблеми економіки та управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18782/1/57-273-278.pdf>

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Мілошевич Н.В.
Томашевская Т.Г.
Гребенюк А.Р.

Одеський національний політехнічний університет

Інвестиційна діяльність страховиків виступає одним з головних факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії.

Як показують дослідження, основним джерелом одержання прибутку для страхових компаній більшості країн є не збір страхових внесків, а інвестиційна діяльність, засоби від якої спрямовуються на фінансування страхових операцій, розвиток страховика, розробку нових продуктів, підготовку кваліфікованих кадрів тощо.

Страхування виконує ряд функцій - ризикову, акумуляційну (формування резервів), превентивну, контрольну. Дуже важливе значення для здійснення інвестиційної діяльності страхових компаній має ошадна функція, яка притаманна більшою мірою накопичувальним видам страхування, до яких відноситься страхування життя. В той же час, на сьогоднішній день в Україні показники надходжень страхових платежів свідчать про більш високий попит на страхування майна і досить низький - на послуги зі страхування життя. Тобто, спостерігається структурний дисбаланс, який потребує більшої уваги з боку держави.

Механізм страхування дозволяє страховим організаціям збирати й накопичувати внески страхувальників у вигляді страхових премій, а страхові виплати здійснювати лише при фактичному настанні страхового випадку. При цьому дуже важливе значення має строк, коли будуть потрібні кошти для погашення зобов'язань страхової компанії. Так, наприклад, по договорам страхування життя відкладений період виплат може становити десятки років, а по ризикових видах страхування

терміни дії договорів значно коротші. Тобто, існує часовий проміжок, протягом якого в розпорядженні страховиків тимчасово знаходяться кошти страхувальників і для одержання додаткового доходу страховик може їх використовувати для інвестування в певні об'єкти.

На стан інвестиційної привабливості страхового ринку України впливає низка факторів, які уповільнюють його розвиток: низький рівень капіталізації ринку, відсутність надійних інвестиційних інструментів і державних гарантій під інвестиційні проекти, недосконалість податкового законодавства, недостатня увага до місця та ролі страхування в українському суспільстві та слабкість регуляторної політики у сфері страхування, корупція у державі.

Для того, щоб страхові компанії могли зайняти більш вагоме місце в інвестиційному процесі вони повинні суттєво збільшити розміри власного капіталу. Тільки потужні страхові компанії можуть акумулювати значні кошти у вигляді страхових резервів та викликати довіру зі сторони потенційних клієнтів.

Крім того, страхові компанії повинні набути прав інституційних інвесторів, тобто виступати в ролі фінансових посередників, які трансформують і перерозподіляють накопичені заощадження у реальний сектор. Страховики повинні мати можливість конвертувати гривні у валюту, вкладати кошти страхових резервів у нерухомість, іпотеку, будівництво.

Серед основних заходів, які необхідно впроваджувати, важливе місце займають: надання комбінованих послуг шляхом пропозиції комплексних страхових продуктів; приєднання до полісів додаткових послуг; урізноманітнення скидок і бонусів, зниження тарифів за рахунок комплексності угод; страхування нестандартних ризиків, упровадження вітчизняними страховиками на ринку страхових послуг нових для вітчизняної практики продуктів [1].

Для розвитку інвестиційної діяльності страховиків необхідний подальший розвиток законодавчої та нормативної баз. Це передбачає розробку й ухвалення низки законодавчих актів, які розвивають страхове законодавство, у першу чергу Закон України «Про страхування» у новій редакції. Насамперед це стосується перестрахування, а також діяльності страхових посередників [2].

Розвитку процесу збільшення використання інвестиційних можливостей страхового капіталу на фондовому ринку заважає слабкість фондового ринку. Тому, нагальною є проблема пошуку надійних і дохідних інвестиційних активів. На сьогоднішній день страховим компаніям доводиться вкладати свої засоби в короткострокові та ризикові фінансові інструменти.

Тому, держава повинна запровадити нові державні цінні папери, орієнтуючись переважно на вітчизняних інвесторів, розміщувати державні позики на внутрішньому ринку, забезпечуючи необхідний рівень дохідності, який би перевищував інфляційні очікування.

До основних форм реалізації регулюючої функції держави у сфері розвитку інвестування відноситься прийняття законодавчих актів, які регулюють страхування; запровадження в інтересах суспільства й окремих категорій його громадян обов'язкового страхування; проведення спеціальної податкової політики, установа пільг страховим компаніям для стимулювання такого роду діяльності; створення правового механізму для забезпечення нагляду за функціонуванням страхових компаній [3].

Таким чином, перспективи розвитку інвестиційної діяльності страховиків великою мірою залежать від ефективності заходів, які мають бути прийняті з боку держави.

Література:

1. Шурігіна Н.Ю. Державні заходи щодо виходу страхового ринку України з кризового стану. Режим доступу: www.kbuara.kharkov.ua.
2. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2002. - 599 с.
3. Філонюк О.Ф. Страховий ринок України як об'єкт державного регулювання // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - № 22. - С. 73 – 77.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

А.В. Пашкова
Д.І. Савченко

Одеський національний політехнічний університет

Перехід до ринкової економіки значно змінив відносини в сфері управління та використання персоналу підприємств і організацій. Особливе значення, на наш погляд, ця проблема має на рівні підприємств, положення яких в ринковій економіці змінилося радикально. Будучи суб'єктом товарно-грошових відносин, який володіє економічною самостійністю і повністю відповідає результатами своєї господарської діяльності, підприємство повинно створити таку систему управління персоналом, яка забезпечить йому ефективну роботу і високу конкурентоспроможність, а також стійке положення на ринку. В реальності багато підприємств, особливо малі, не в повній мірі усвідомлюють ступінь важливості процесу вдосконалення і розвитку системи управління персоналом. З цієї причини змінюються відносини не тільки між працівниками і роботодавцем, між менеджерами та персоналом підприємства, але і між керівниками і підлеглими. Без сумніву, на підприємствах виникає проблема необхідності розробок і застосування нових систем та інших механізмів управління персоналом, які будуть відповідати новим реаліям ринкової економіки, що робить дану тему ще більш актуальною.

У будь-якій галузі чи сфері діяльності одним з головних чинників комерційного успіху є конкурентоспроможність. На сьогоднішній день конкурентоспроможність підприємства, нарівні з технологіями і способами організації виробництва, визначає забезпеченість підприємства висококваліфікованим людським ресурсом, ступінь мотивації персоналу, а також організаційні структури і форми праці, які дозволяють досягти високого рівня ефективної діяльності [1].

Конкурентоспроможність – поняття багатовимірне і включає в себе не тільки якісні, технічні та економічні характеристики виробленого товару або наданої послуги, але і ті процеси, які відбуваються паралельно основній діяльності підприємства або організації. Ціна товару, канали збуту, терміни поставки, логістика, реклама, сервіс і багато іншого головним чином залежать від результативного і ефективного управління персоналом як на етапі виробництва товару, так і на етапі подальшої дії організації, що ще раз підтверджує високу значимість управління персоналом.

Система управління персоналом об'єднує управлінські знання, накопичений досвід як зарубіжної, так і вітчизняної практики роботи з персоналом. Вона визначає зміст програм набору, відбору, підготовки та перепідготовки персоналу організації і його розстановки, але не зводиться до неї. Система управління персоналом відображає існуючі тенденції інтересів і потреб, установок і цінностей співробітників організації, що визначають їх активність [2].

Важливість вдосконалення системи управління персоналом підтверджує і ряд функцій, які вона виконує: це функція планування персоналу, функція управління працевлаштуванням і обліком персоналу, його оцінки, функція управління мотивацією персоналу, соціальним розвитком, функція правового та інформаційного забезпечення управління персоналом, функція забезпечення нормальних умов праці, а також функція лійного керівництва[3].

За даними університетів Західної Європи, в таких країнах, як Сінгапур, США, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія і Фінляндія, людський ресурс використовується більш ніж на 70%. В Австралії, Іспанії, Канаді, Чехії, Японії – не

більше ніж на 50%. До групи з низьким показником використання людських ресурсів компанії (до 25%) потрапили Україна, Росія, Монголія, КНР, Україна, Польща, Мексика [4].

На наш погляд, прокоментувати цю ситуацію можна виходячи з українських особливостей управління персоналом. По-перше, досить чітко відстежується той факт, що через відсутність вимоги оптимізації системи управління орієнтуються на моментальну вигоду. Стає незначною і непотрібною інформація про витрати і результати, внаслідок чого керівники і лінійні менеджери позбавляються важливого інструменту виявлення проблем. В результаті все трансформації носять випадковий характер і, як правило, не роблять впливу на кінцевий результат.

Отже, необхідна нова культура, яка зможе підтримати ті глибокі перетворення, які так необхідно зробити. Тільки з огляду на всі перераховані вище особливості і побудувавши реально ринково-орієнтовану систему управління, можна буде говорити про підвищення конкурентоспроможності та успішного розвитку підприємств і організацій. Так як суть управління персоналом полягає в конкурентоспроможному людському ресурсі, який становить цінність для компанії.

Для підвищення продуктивності праці, досягнення економічної вигоди, а також цілей і завдань організації необхідно повною мірою мотивувати, стимулювати і розвивати персонал. На сьогоднішній день від працівників вимагають якісну працю: високопрофесійну майстерність, навички колективної роботи, вміння приймати самостійні рішення, відповідальність за якість виконання трудової функції та інше. Тому правомірно виділяти залежність ефективного функціонування від ступеня якості робочої сили, форм її використання.

Таким чином, персонал – конкурентне багатство, яке необхідно розвивати разом з іншими ресурсами для досягнення стратегічних цілей підприємства і забезпечувати його ефективне функціонування в ринковій економіці. Персонал розглядається вже не як побічні витрати або додаткова стаття витрат, а як стратегічно важливий ресурс компанії.

Література:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: Навч. посіб. 8-е изд., стереотип. - М.: Академия, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_32/article_14
2. Никифорова Л. Анализируйте текучесть персонала, и вы много узнаете о компании // Кадровое дело. 2010. № 2. С. 25.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://123-job.ru/content/articles_1077/
3. Єфімова О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / О. Єфімова // Персонал. – 2007. - № 2. – режим доступу до журн. : <http://www.info-prensa.com/article-35.html>.
4. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации. Актуальные технологии найма, адаптации и аттестации. – М.: КноРус, 2010.[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.twirpx.com/file/125969/>

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

М.А. Рубіш, к.е.н.

Мукачівський державний університет

Однією з важливих сфер діяльності будь-якої фірми є інвестиційна діяльність, тобто операції пов'язані з вкладаннями грошових коштів в реалізацію проектів, які в свою чергу будуть забезпечувати отримання суб'єктами господарювання вигоди на протязі тривалого проміжку часу.

Результатом такої діяльності може бути: розробка та випуск певного виду продукції; випуск продукції на основі сучасних технологій та обладнання; покращення якості продукції та економія ресурсного забезпечення виробництва, підвищення екологічної безпеки та інше.

Інвестиції у виробництво й у ринки збуту забезпечують підвищення конкурентоспроможності підприємства, створюючи умови для зростання якості продукції, мінімізації витрат, збільшення обсягів продажу. Підприємства за допомогою інвестицій розв'язують тактичні і насамперед стратегічні завдання. Цілі, які під час інвестування ставить перед собою підприємство, відповідають стратегічним і тактичним цілям підприємства на ринку: для масштабних проектів – стратегічні цілі, для дрібних – тактичні. Специфічним для інвестиційного проекту є те, що він спрямований не тільки на розв'язання якогось окремого завдання або на досягнення певної мети, а забезпечує поступальний розвиток підприємства в економічному, технічному та соціальному напрямках та підвищення його конкурентного статусу[1].

Успішна реалізація інвестиційних проектів багато в чому залежить від ефективності їхнього бізнес-планування суб'єктами господарювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням особливостей, передумов і обґрунтування пріоритетів.

Регулювання економічних процесів на рівні суб'єктів господарювання (підприємства) забезпечується шляхом розроблення бізнес-планів його розвитку. Основою для формування плану підприємства є дані стосовно кон'юнктури ринку і попиту на його продукцію, реальних можливостей матеріально-технічного забезпечення виробництва та наміри уряду щодо обсягів державного контракту.

Зарубіжний досвід свідчить, що попри сформовані чіткі історичні традиції планування будь-якої економічної діяльності, зокрема інвестиційної, не існує єдиного стандарту на розробку бізнес-плану, що передусім пов'язано з різницею в цілях бізнесу чи окремих проектів, та безліччю варіантів середовища, в якому вони діятимуть.

Бізнес-планування інвестиційного проекту спрямовано на вирішення чотирьох важливих завдань, а саме: визначення ємності і перспектив майбутнього ринку збуту; оцінювання витрат, необхідних для виготовлення і збуту продукції на ринку; цінове порівняння з метою визначення потенційної прибутковості інвестиційного проекту; виявлення ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційного проекту; здійснення оцінки успішності інвестиційного проекту.

Розділи інвестиційного проекту повинні давати повну інформацію про всі організаційні, економічні, правові і техніко-технологічні аспекти його впровадження. Такі відомості дозволять зробити висновки щодо ступеня підготовленості проекту до впровадження, доцільності його розміщення на певній території, а також потенційних можливостей заявника реалізувати інвестиційний проект у повному обсязі згідно з встановленими термінами.

Для інвестиційних рішень характерна спрямованість на перспективу, передбачення якої пов'язано з невизначеністю, а отже, і ризиком. Важлива роль під час прийняття інвестиційного рішення відводиться оцінці їх ефективності та ступеню ризику. У той же час не слід забувати, що досить багато залежить і від інтуїції, досвіду та підприємницького таланту особи, що приймає ці рішення. Таким чином, в умовах економічної нестабільності, яка характерна для ринкового середовища, наукове обґрунтування та прийняття ефективних рішень щодо реального інвестування є

важливою умовою стійкого розвитку підприємства. Аналіз проектних ризиків та визначення шляхів їх зниження є найважливішим етапом підготовки проектів[2].

Уміння розробляти стратегічні плани та бізнес-плани інноваційних проектів в умовах реформування української економіки в ринкову, стає вкрай актуальним для того, щоб отримати інвестиції необхідно грамотно розробити і представити бізнес-план, довести інвесторам, що їхні гроші будуть вкладені в надійний, і ефективний проект. Для деяких інвесторів принциповим є те, щоб суб'єкт господарювання (підприємство) частково фінансувало проект за рахунок власних коштів, це підвищує мотивацію та знижує ризики неповернення вкладених інвестицій. Потенційний інвестор значну увагу звертає на те, щоб розроблення бізнес-плану інвестиційного проекту здійснювалося людьми, які безпосередньо працюватимуть з ним у разі одержання інвестиції.

Література:

1. Вербицька Г.Л., Завербний А.С. Особливості інвестиційного проектування [Електронний ресурс]/ Г. Л. Вербицька, А.С. Завербний – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/465/1/40.pdf>
2. Татара А.С. Проблема прийняття інвестиційних рішень в умовах ризику [Електронний ресурс]/ А.С. Татара – Режим доступу: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/21645/95-97.pdf?sequence=1>

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

С. С. Свірідова, к.е.н., доцент
Н. Делік

Одеський національний політехнічний університет

Легка промисловість України є сьогодні потужним багатогалузевим комплексом по виробництву товарів народного споживання і одна з небагатьох галузей зі швидким обігом капіталу. На сьогодні вона забезпечує приблизно 72 тис. робочих місць. За станом на 1 березня 2015 легка промисловість налічує більше 2500 підприємств, з яких тільки 31,3% є економічно активними, 53,4% це банкрути, 15,3% - економічно неактивні.

Аналіз результатів діяльності підприємств легкої промисловості за січень-квітень 2015 показав загальний спад виробництва (рис 1), проте динаміка темпів виробництва була різною, залежно від виду продукції.

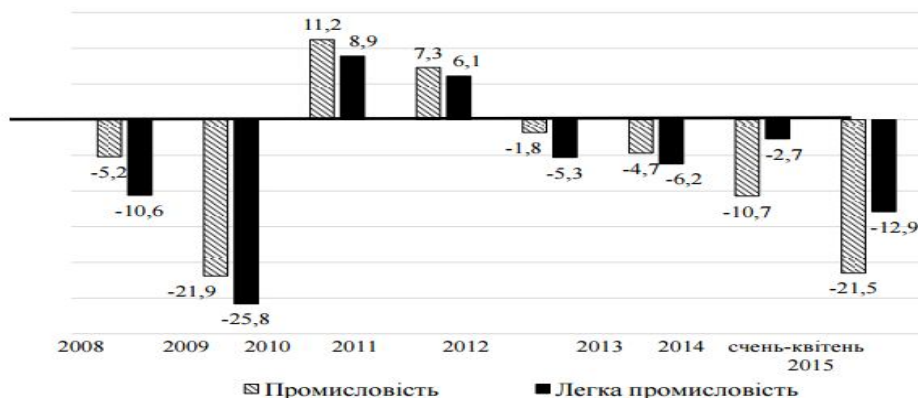


Рисунок 1 - Динаміка росту (зниження) обсягів виробництва у % до відповідного періоду попереднього року [1]

Швацьке виробництво — бізнес трудомісткий, вимагає великих фінансових вкладень і не є швидкоокупним бізнесом. На нашому ринку швацької продукції існує велика конкуренція з боку зарубіжних виробників.

Вітчизняна швацька промисловість перетворилася на пошивочний цех для багатьох відомих світових виробників одягу 85% виготовлених в Україні суконь, плащів і костюмів з брендовими етикетками від'їжджають за рубіж.

Майстерність українських кравців вже оцінили британські компанії New Look, Marks & Spencer, Next, Laura Ashley і Top Shop, іспанська Zara, нідерландська Mexx, німецька Triumph, американська VCBG, що заснована в США і стала міжнародною Esprit, а також ряд інших світових брендів, які розміщують замовлення в Україні за схемою давальницької сировини. Костюми для Hugo Boss виготовляє у тому числі і вінницька фабрика "Володарка", а також для бренду шили київські фабрики "Дана" і "Юність".

Об'єми контрактів цілком солідні, згідно інформації самих швейників. Суми, що фігурують в контрактах, не називаються, хоча навіть разові замовлення досягають десятків тисяч виробів.

Провідна роль в завоюванні зовнішніх ринків збуту вже останніх декілька років належить ТОВ «Текстиль-контакт», ВАТ «Україна» (г.Житомир), ВАТ «Черкаський шовковий комбінат», ВАТ Тернопільське об'єднання «Текстерно», ВАТ «Ровнолен», ТОВ «Любава-Грация» (Черкаси), ВАТ «Трикотажна фірма »Роза« (г.Київ), ВАТ »Софія« (м. бровари) та ін.

Для наших підприємств з-за кордону поставляється усе – від тканини і ниток до бирок, цінників і упаковки. Вітчизняні фабрики виконують замовлення і відправляють в Європу і США вже готові вироби.

Наприклад вартість одного костюма могла скласти **\$3, 3 за костюм**. Європейські компанії ухитряються вести вигідний бізнес. Замість того, щоб створювати в нашій країні свої представництва і платити усі податки, вважають за краще спочатку вивезти готовий одяг за територію України, а потім знову її ввезти за нижчими цінами.

Свого часу экс-глава Держкомпідприємництва М.Бродський відмітив, що митна вартість товарів доходить до смішного: наприклад, чоловічий костюм можна було ввезти за \$3, 27 за одиницю, жіночий костюм - \$3, 17, шкіряне взуття - \$8, 35.

Відхід від податкового пресу також дуже вигідний: за оцінками "Укрлегпрома", товарообіг українського ринку одягу - 50-60 млрд. грн. Але ці дані відносні, адже близько 70% продукції знаходиться в тіні.

Основними зарубіжними гравцями на українському ринку товарів легкої промисловості є Китай, Туреччина і інші країни. Так само вимагає обмеження на законодавчому рівні ввезення товарів групи «Секонд-хенд».

Українські виробники повинні продавати готову продукцію під власним брендом. Україна вже досить позитивно зарекомендувала себе у світі, як якістю пошиття, так і якістю матеріалу. Оснащення українських фабрик, на думку експертів, відповідає європейському рівню.

Недавнє підписання угоди про зону вільної торгівлі з країнами ЄС дозволить щороку на 3 % нарощувати обсяг зовнішньої торгівлі тільки в секторі легкої промисловості.

Література:

1. <http://ukrlegprom.org.ua/novyuy-razdel/novyuy-razdel 2020.07.2015.pdf>
2. <http://mignews.com.ua/aktualnye novosti/ 243569.html>

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРЕМСТВ ВОДОПОСТОЧАННЯ В УКРАЇНІ

С.С. Свірідова, к.е.н., доцент
В.С. Кузьміна

Одеський національний політехнічний університет

Розвиток водогосподарського комплексу України (ВГК) повинен дотримуватися соціально – економічним і екологічним вимогам. На сьогоднішній день в Україні є проблема водопостачання, водокористування, охорони і використання водних ресурсів. Для вирішення цієї проблеми, потрібна необхідна достатність коштів та їх ефективне використання у водогосподарському комплексі, діяльність якого пов'язана з вирішенням економічних та соціальних завдань держави.

Вагомий внесок у дослідження проблем водокористування, взаємозв'язків у водогосподарській сфері, розроблення методичних підходів до оцінки стану водних ресурсів та шляхів вирішення актуальних соціо-еколого – економічних проблем водокористування зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: К. Г. Гофман, В. І. Данілов – Данільян, О. Ф. Балацький, Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, О. О. Веклич, М. А. Хвесик, В. А. Голян, Л. Г. Мельник, В. О. Лук'янихін, А. В. Яцик та ін. Між тим, на наш погляд, недостатньо вирішені питання, пов'язані із організацією та регулюванням водопостачання, забезпеченням населення якісною питною водою. Також недосконалою є методика оцінки еколого – економічного збитку від погіршення здоров'я населення внаслідок споживання забрудненої питної води, та не систематизовані практичні компенсаційні заходи, спрямовані на запобігання такого збитку.[1]

На сьогодні, Українським науково-дослідним інститутом водогосподарсько-екологічних проблем розроблено декілька наукових підходів до оцінки збитків у водному господарстві. В основному – це збитки від забруднення водних ресурсів, які враховують втрати у господарській діяльності, зокрема комунальному, сільському, рибному, лісовому господарствах, тоді як питома вага збитків від погіршення здоров'я населення внаслідок забруднення водних ресурсів досягає не менше 35% від загального збитку [2].

За рівнем водозабезпечення Україна посідає одне з останніх місць серед країн Європи, тоді як за водоємністю валового суспільного продукту випереджає більшість із них – водні ресурси нашої країни використовуються, а отже і забруднюються набагато інтенсивніше, ніж в інших країнах. Незадовільний стан водних об'єктів – одна з головних причин низької якості питної води [3]. Проблема питного водопостачання має три складові: наявність питної води в населеному пункті, її доступність і якість.

Комплексний підхід управління прісними водними ресурсами повинен охоплювати всі джерела поверхневих і підземних вод із урахуванням їх якісних і кількісних аспектів; багатоцільове використання водних ресурсів для водопостачання і санітарії, сільського господарства, промисловості, транспорту; охорону та економічну оцінку водних джерел; плату за експлуатацію та використання; міжнародне співробітництво в рамках транскордонних водних ресурсів. Важливим питанням є аналіз водозабезпеченості України та її регіонів, дані показники можна вважати індикаторами стану сталого водокористування держави [4].

Для цього необхідно підвищити ефективність управління процесами водоспоживання за рахунок проведення комплексу заходів щодо здійснення проектування і управління системою водозабезпечення, покращення нормування, обліку і контролю за водокористуванням, перебудови існуючих форм і методів роботи. Важливими є кардинальні зміни в ціноутворенні, організації звітності, системі організації праці робітників галузі [5].

Формування організаційно-економічного механізму переведення водного господарства на модель сталого розвитку можна структурувати за такими основними блоками: розроблення сучасного механізму раціонального водокористування через посилення ролі фіскальних регуляторів, запуск формування інституту приватної власності, інституціоналізація нових форм кредитування та системи розрахунків із

метою підтримання водокористувачів на початкових етапах організації бізнесової діяльності, перенесення центру ваги регулювання розвитку водного господарства на регіональний рівень.

Саме ці заходи мають сприяти переходу на модель сталого розвитку, забезпечити узгодження сучасних і перспективних пріоритетів водокористування.

Література:

1. О. М. Маценко, О. Ю. Чигрин, В. І. Тарановський, А. І. Долгодуш. «Соціо – еколого – економічні проблеми водопостачання в Україні».[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_15/A_M_Matsenko_Y_Chigrin_V_I_Taranovsky_A_I_DolgodushSocio_ecological_economic_challenges_of_water_supply_in_Ukraine.pdf
2. Корчак Г. І. Якість бутильованої питної води за мікробіологічними показниками / Г. І. Корчак А. К. Горваль // Довкілля і здоров'я. – 2006. – №7. – С. 29–32.
3. Продуктивність водоресурсних джерел України: теорія і практика / Підзаг. ред. чл.-кор. НАН України, д.е.н., проф. Б.М. Данилишина. - К., 2007. - 412 с.
4. Водні ресурси на рубежі ХХІ ст.: проблеми раціонального використання, охорони та відтворення / За редакцією академіка УЕАН, д.е.н., професора М.А. Хвесика. - К.: РВПС України НАН України, 2005. – 564 с.
5. Хвесик М.А.. Водне господарство України: системні суперечності, структурні диспропорції та колізії регулювання // Економіка природокористування та охорони довкілля: Зб. наук. праць / Ред. колег.: Б.М. Данилишин та ін. НАНУ РВПС України. – К., 2006. – С. 7- 14.

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НАПРЯМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

Т.Й. Товт, к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

В сучасних умовах проблема залучення інвестиційних ресурсів у діяльність суб'єктів господарювання пов'язана, насамперед, з їх інвестиційною привабливістю.

Теоретичні та практичні аспекти інвестування знайшли відображення в працях вітчизняних і зарубіжних науковців: І.О. Бланка, О.П. Коюди, В.О. Коюди, А.А. Пересади, В.Г. Федоренка, У.Ф. Шарпа, Дж. Бейлі, Г. Олександр та ін. Проте незважаючи на численні публікації з вивчення цієї проблематики, відсутній єдиний підхід щодо визначення інвестиційної привабливості підприємств, що свідчить про необхідність продовження наукових досліджень у цьому напрямку.

Насамперед, у літературі немає єдиного підходу до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість».

Бланк І.О. розглядає інвестиційну привабливість з позицій фінансового стану підприємства як «інтегральну характеристику окремих фірм – об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості» [1, с.400].

На думку авторів [3, с.166] інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів.

Так, Макарій Н. [5], вважає, що інвестиційна привабливість підприємства – це справедлива кількісна і якісна характеристики зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування.

Такого ж визначення притримуються Задорожна Я.Є. і Дядечко Л.П., які наголошують, що інвестиційна привабливість – це не тільки фінансово-економічний

показник, а модель кількісних і якісних показників – оцінок зовнішнього середовища (політичного, економічного, соціального, правового) і внутрішнього позиціонування об'єкта в зовнішньому середовищі, оцінка його фінансово-технічного потенціалу, що дає змогу варіювати кінцевий результат.

При цьому вони визначають інвестиційну привабливість як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, в яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства в минулому, на теперішній час, а також очікуваного в майбутньому [2, с.33]. На нашу думку, цей підхід, враховує дуже важливий аспект – вимоги інвесторів, забезпечення яких є важливою умовою високої оцінки інвестиційної привабливості.

Таким чином, неоднозначне тлумачення поняття «інвестиційна привабливість» пояснюється тим, що кожен із учасників процесу інвестування вкладає в інвестиційну привабливість свій зміст та розуміє його по-своєму.

Рівень інвестиційної привабливості підприємства є фактором, який дозволяє зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення інвестиційних ресурсів саме в даний об'єкт.

Для оцінювання інвестиційної привабливості підприємств інвестори використовують такі фактори: потенціал зростання підприємств; сприятливий та несприятливий вплив на підприємство рушійних сил; стабільність попиту; посилення чи послаблення впливу сил конкуренції; серйозність проблем, які можуть бути на підприємстві; ступінь ризику та невизначеності; зростання або зниження прибутковості підприємства через дії конкурентів та рушійних сил [4, с. 236].

Залучення інвестиційних ресурсів безпосередньо пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. В свою чергу, оцінювання інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування є першим кроком під час прийняття інвестиційного рішення. При цьому можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування підприємством преференцій партнерів, від можливості побачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Кожен суб'єкт господарювання зацікавлений у підвищенні рівня інвестиційної привабливості, адже він прагне розвивати власне виробництво, підвищувати свою конкурентоспроможність, освоювати нові ринки збуту та ін.

Отже, можна зробити висновок, що основна суть інвестиційної привабливості полягає у реалізації стратегії отримання максимального прибутку або іншого ефекту від вкладеного капіталу. Інвестиційна привабливість це результат узгодження інтересів учасників інвестиційного процесу: інвестора і реципієнта інвестицій.

Література:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст]: учебный курс / И.А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2009. – 448 с.
2. Задорожна Я.Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів [Текст] / Я.Є. Задорожна, Л.П. Дядечко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №2. – С.32-35.
3. Коюда В.О. Основи інвестиційного менеджменту [Текст]: навчальний посібник / В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Кондор, 2008. – 340 с.
4. Кулініч Т. В. Оцінювання та регулювання інвестиційної привабливості виробничо-господарських структур: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] / Т. В. Кулініч; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Львів, 2004. – 20 с.
5. Макарій Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств [Текст] / Н. Макарій // Економіст. – 2001. – №10. – С. 52-61.

АНАЛІЗ ЗНАЧЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ ЄС

Т. І. Черкасова, к.е.н., професор
В. О. Дерменжі

Одеський національний політехнічний університет

На сучасному етапі завдання подальшого розвитку вітчизняної енергетики виявили ряд проблем: нестачу енергоресурсів, великий рівень зносу основних засобів, дефіцит генеруючих потужностей, завищений рівень цін на паливо та наднормативний рівень втрат при транспортуванні енергії споживачам. Саме тому питання пошуку нових шляхів забезпечення ефективності енергетичної галузі України є актуальним.

Досвід держав Європейського Союзу (ЄС) щодо розвитку енергетики свідчить про наявність в Україні перспективних невикористаних резервів - нетрадиційних відновлюваних джерел енергії (ВДЕ).

Дослідженням досвіду використання ВДЕ європейськими країнами займаються такі вітчизняні вчені, як Н. Данилова, С. Ішков, О. Волошин, Е. Бойко, О. Стоян, С. Білоцький, Г. Гелетуха, Т. Железна, А. Праховнік та інші.

Аналіз енергетичної політики Європейського Союзу має суттєве значення для України. Враховуючи відповідність моделі економічного розвитку розвинених європейських країн вимогам інноваційної економіки та накопичений ними досвід, слід ставити завдання корегування енергетичної політики України на основі комплексної технологічної модернізації енергетичного сектору та зміни концепції енергетичного забезпечення сталого розвитку національної економіки.

В основу концепції розвитку енергетичної системи в Європі до 2050 року покладена ідея побудови об'єднаної енергетичної системи. Це пояснюється постійним зростанням населення європейських країн, через що простежується надмірний тиск на природні ресурси, зокрема, і на енергетичні. З метою задоволення потреб населення та промисловості, ряд держав, які вже не можуть необхідними темпами нарощувати свої генеруючі потужності, змушені закуповувати електроенергію в сусідніх країнах. Саме об'єднана енергетична система повинна створити належні умови співпраці на європейському енергоринку: узгодити стандарти, створити єдиний диспетчерський цент та/або декілька регіональних, забезпечити перетікання електроенергії з мінімальними втратами, розробити єдину систему обліку рівня використання енергетичних потужностей, визначити систему контролю за розрахунками за спожиту електроенергію та інше.

З метою нормування європейської енергетики та інтегрування паливно-енергетичних комплексів (ПЕК) країн південно-східної та східної Європи в 2006 році було створено Енергетичне Співтовариство, яке об'єднує національні енергетичні ринки. Основне його завдання – це об'єднання енергетичних ринків регіону з загальним населенням у 73 мільйони чоловік в єдину систему, ефективність якої досягається через узгодження нормативно-правової бази країн-членів з вимогами єдиних стандартів Європи. [1]

Особлива роль при цьому приділяється використанню відновлювальних джерел енергії (ВДЕ). Відповідно концепції у зимовий період буде вироблятися більше електроенергії вітровими електростанціями, які знаходяться у північних країнах ЄС, а у літній – сонячними електростанціями, що розташовані в південних країнах. Таким чином, до 2050 року планується досягти рівня, коли відновлювальні джерела будуть покривати 80% загального виробництва електроенергії. За оцінками фахівців, основний "потік" очікується по напрямках Іспанія – Франція та Франція – Німеччина.

Потрібно пам'ятати, що для розвитку відновлюваних джерел енергії важливий вплив має державне регулювання. У багатьох країнах ЄС прийнято відповідні законодавчі акти про введення «зеленого тарифу», який передбачає довгострокові договори на постачання електроенергії та завищений закупівельний тариф. Також, має місце зниження або повне звільнення від податку електростанцій на відновлюваних

джерелах енергії. Наприклад, у Данії, де 75% вітроустановок є приватною або кооперативною власністю, власники звільняються від податку[1].

В цілому, стан розвитку альтернативної енергетики в ЄС приближений до загальносвітового. Так у 2013 році частка ВДЕ у кінцевому споживанні склала 15%, в тому числі біомаси – близько 9%. Частка альтернативних джерел у виробництві електроенергії становила 25,4%, в тому числі близько 5% з біомаси. Більше 19% загального обсягу теплової енергії в ЄС вироблялося з відновлюваних джерел, головним чином, з біомаси.

У 2011 році, ураховуючи сценарій зміни клімату 2DS (підвищення середньорічної температури на 2 градуси до 2050 року), Євросоюз ще раз підтвердив свою офіційну мету по зниженню рівня парникових газів (декарбонізації) у 2050 році на 80-95% у порівнянні з показниками 1990 року. Оскільки енергетичний сектор є одним з основних джерел викидів парникових газів в атмосферу, то й головні заходи по зменшенню цих викидів мають бути реалізовані саме в ньому. З урахуванням цього Європейська Комісія розробила Дорожню Карту з енергетики до 2050 року, в якій розглянуто можливі сценарії розвитку енергетики. Слід зазначити, що «сценарій ВДЕ» узгоджується з прогнозом перспектив розвитку енергетики ЄС, виконаного Європейською радою з ВДЕ (EREC). Аналіз EREC підтверджує реальну можливість покриття потреби ЄС в енергії у 2050 році майже на 100% за рахунок ВДЕ [2].

Таким чином, як підтверджує досвід ЄС, держава є основним ініціатором розвитку альтернативної енергетики, забезпечує необхідну правову та ресурсну підтримку, включаючи фінансування та пільгове оподаткування. Освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії поряд з комплексною реалізацією політики енергозбереження є перспективним напрямом забезпечення енергетичної незалежності України та підвищення ефективності її енергосистеми.

Література:

1. Стоян О. Ю. Світовий та вітчизняний досвід реалізації механізмів державного регулювання розвитку відновлювальної енергетики: основні тенденції розвитку та перспективи [Текст] / О. Ю. Стоян // Наукові праці. Державне управління. – 2014. – № 223, Т.235. – С. 94-100.
2. Гелетуша Г. Г. Аналіз енергетичних стратегій країн ЄС та світу і ролі в них відновлюваних джерел енергії [Електронний ресурс] // Г. Г. Гелетуша, Т. А. Железна, А. К. Праховнік. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.uabio.org/img/files/docs/uabio-position-paper-13-ua.pdf>.

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Т.І. Черкасова, к. е. н., професор
Н. Г. Мацко

Одеський національний політехнічний університет

Сучасне економічне середовище характеризується загальноприйнятим розумінням необхідності розробки та впровадження у практичну діяльність інновацій та пошуком шляхів підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств. Серед головних особливостей інноваційної діяльності, таких як орієнтація на якісні зміни параметрів продукту, технологій та управління фірмою, необхідно підкреслити важливість створення умов для отримання синергетичного ефекту від інноваційних рішень у діяльності підприємства.

Питанням синергізму як економічного феномену займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: І. Ансофф, М. Портер, Х. Ітамі, Р. Румельт, М. Казима, О. Гошовська, Л. Федулова та інші, однак і досі питання дослідження умов отримання синергетичного ефекту залишаються актуальними.

Термін "синергетичний ефект" став використовуватися в економічній науці в 1980-х рр. для позначення особливого результату спільної діяльності елементів в єдиній системі. Синергізм, синергія (грец. *synergeia* - співпраця, спільні дії) - це таке явище, коли ціле стає більше, ніж сума його складових. У літературі ефект синергізму визначається як міра спільних ефектів [1].

За характером застосування та спрямованістю сьогодні виділяють чотири типи інновацій: технологічні (продуктові та процесові), маркетингові та організаційні [2]. На практиці найчастіше вони взаємопов'язані між собою, що дозволяє підвищити комерційний ефект від їх реалізації. Однак комплексний підхід до розробки інновацій, який дозволяє об'єднати декілька взаємопов'язаних інноваційних рішень, значно покращить параметри розробки або кінцевий результат комплексу заходів, забезпечить можливість отримання синергетичного ефекту, який проявиться у впливі інноваційної діяльності на рівень конкурентоспроможності продукції та самого підприємства.

Формуючи інноваційну стратегію необхідно так поєднати типи інновацій, щоб максимізувати ефект синергії шляхом відбору найважливіших напрямів розвитку підприємства і комплексу заходів, необхідних для їх досягнення, обґрунтування визначення черговості подальшої розробки та впровадження інноваційних проектів, поетапного формування потенціалу промислового підприємства.

Для оцінки ефекту синергізму визначають спільні ефекти між двома варіантами комбінацій. Найчастіше спільний ефект опосередковано характеризується зростанням прибутку, отриманого за рахунок економії від зниження собівартості та збільшення обсягу продажів, що є результатом підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. Синергетичний ефект характеризується також впливом на досягнення цілей підприємства:

- збільшення обсягів продажу, закріплення конкурентних позицій на ринку;
- зниження собівартості продукції та транспортних витрат;
- якісні зміни в параметрах товару (роботи, послуги);
- вихід на нові ринки збуту;
- збільшення продуктивності праці та якості виконання робіт.

Прийняття рішення про розробку та комбінування тих чи інших типів інновацій відбувається в залежності від поставлених цілей.

В більшості випадків реалізація інноваційного проекту потребує комплексного підходу. Виявлення ефекту синергії на етапі аналізу інноваційних проектів набуває все більшої значущості, оскільки дає можливість обґрунтувати послідовність досягнення цілей підприємства, вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, забезпечує стабільність та подальший розвиток.

Література:

1. Алексеева М. Б. Инновационный анализ: учеб. Пособие / М. Б. Алексеева, Н. Н. Масино. – СПб: СПбГИЭУ, 2011.
2. OsloManual. GuidelinesforCollectingandInterpretingInnovationData. 3rd edition. A JointPublicationof OECD andEurostat. OECD/EC, 2005 (Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. – 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / пер. на рус. яз. – М.: ГУ "Центр исследований и статистики науки", 2010. – 107 с.)