

Секція 3.

Прикладні аспекти менеджменту в реальному, фінансовому, інфраструктурному та інших секторах економіки

Наукові модератори:

к.е.н., доцент Станіславик О.В.

к.е.н., доцент Коваленко О.М.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ ТРАНСПОРТНО - ЛОГІСТИЧНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ.

Артамонова Н.С., к.е.н., доцент
Чернат А.
Литвин М.

Одеський національний політехнічний університет

Характерною і визначальною ознакою створення інноваційної економіки в Україні є подальший розвиток та впровадження галузевої кластеризації задля забезпечення конкурентоздатності вітчизняних підприємств та виводу їх зі стану фінансової нестабільності.

Поряд з промисловістю та сільським господарством, суттєве значення має впровадження концепції кластеризації у сферу надання послуг, зокрема у сферу забезпечення транспортних перевезень.

Потенціал геополітичного та гео економічного стану України, значною мірою, реалізується шляхом надання транспортних послуг. За останні десять років транзит став найважливішою складовою експорту послуг. Експорт транспортних послуг - реальний ресурс, який має Україна для досягнення економічного зростання. У загальному обсязі експорту послуг транспортні послуги займають 73% або 4,5 млрд. дол. США, що становить 5,9 ВВП України [5]. Вартість основних виробничих фондів галузі дорівнює 12,3% усіх фондів країни. У транспортному комплексі зайнято 5,6% усіх працюючих у господарстві України. Перед транспортом виникають питання практичного здійснення конкурентних переваг галузі на регіональних і світових ринках транспортних послуг.

Транспортна система одна з перших сприймає зміни в економіці країни і обсяг транспортних послуг багато в чому залежить від її стану. Однак, сама транспортна система стимулює підвищення рівня економічної активності, розширюючи масштаби виробництва та пов'язуючи виробників і споживачів. Для транспортних підприємств основною метою діяльності є якісне обслуговування постачальників та споживачів транспортного продукту у формі послуг. Потреба в урахуванні інтересів споживачів транспортної продукції, з одного боку, і прагнення підвищити конкурентоспроможність транспортно-логістичних комплексів, з іншого, вимагає застосування логістичних підходів у транспортній системі.

Досвід розвитку провідних країн світу свідчить, що підвищення конкурентоспроможності економіки можна досягти лише шляхом переходу на інноваційну модель розвитку, кінцева мета впровадження якої полягає у підвищенні добробуту громадян за рахунок прискорення економічного зростання. В якості одного з елементів такої моделі можуть розглядатися кластери, що сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній та, пов'язаних з їх діяльністю організацій, взаємодоповнюючих один одного. Кластери сприяють підвищенню конкурентоспроможності економіки на національному та регіональному рівнях.

М. Портер - засновник теорії кластерів - вважав, що підприємства окремих галузей мають властивість концентруватися в певних регіонах країни. При цьому, найбільш конкурентоспроможні підприємства активно впливають на суб'єктів ринку, з якими вони взаємодіють, постачальників, споживачів і конкурентів, підвищуючи їх конкурентоспроможність. У свою чергу, підвищення конкурентоспроможності цих підприємств сприятливо впливає на діяльність підприємства-лідера. У результаті такої активної взаємодії виникає синергетичний ефект [1].

У 2007 р. Світовим банком спільно з університетом м. Турку (Фінляндія) вперше була розроблена методика оцінки рівня розвитку логістики в різних країнах. З того часу, дослідження проводяться раз на два роки і на сьогоднішній день індекс LPI опублікован за підсумками 2007, 2010 і 2012 рр. Слідуючий буде вже за підсумками 2014 року. [2].

Разом з тим, у рейтингу Світового банку за показником ефективності логістики (Logistics Performance Index - LPI) в 2007 р. Україна посіла лише 73-є місце серед 150 країн.

У рейтингу логістичної ефективності Всесвітнього банку (Logistics Performance Index 2012) Україна посіла 66 місце, набравши 2,85 бала (табл.1). З пострадянських країн Україну обійшли тільки Литва (58 місце) і Естонія (65 місце), Латвія зайняла в рейтингу 76 місце. Логістичний рейтинг публікується утретє (перший - в 2007 році, другий - в 2010 році). Він складається за опитуваннями представників логістичного бізнесу: кожен оцінює

інфраструктуру восьми країн, з якими працює найчастіше. Показників шість: митні процедури, транспортна інфраструктура, логістичні послуги (митні брокери, транспортні оператори), можливість простежити пересування вантажів, своєчасність доставки і складності в організації міжнародних перевезень.

Таблиця 1

Країни СНД та Балтії за індексом ефективності логістики (LPI) [4].

Країна	Інтегральний показник LPI (місце країни)		
	2007	2010	2012
Литва	2,78 (58)	3,13 (45)	2,95 (58)
Естонія	2,95 (47)	3,16 (43)	2,86 (65)
Україна	2,55 (73)	2,57 (102)	2,85 (66)
Латвія	3,02 (42)	3,25 (37)	2,78 (76)
Казахстан	2,12 (133)	2,83 (62)	2,69 (86)
Білорусь	2,53 (74)	-	2,61 (91)
Росія	2,37 (99)	2,61 (94)	2,58 (95)

До 2015 року Україна має намір, незважаючи на несприятливі умови політичної та економічної нестабільності, піднятися в світовому рейтингу логістичної ефективності і увійти до числа 50 кращих країн за цим показником.

В якості одного з шляхів вирішення існуючих логістичних проблем в Україні пропонується використовувати кластерний підхід. Формування транспортно-логістичних кластерів (ТЛК) може стати ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок мінімізації витрат у сфері логістики.

Під транспортно-логістичним кластером слід розуміти сконцентровану, на певній території, групу взаємозалежних підприємств, організацій і компаній, що спеціалізуються на наданні транспортно-логістичних послуг та активно взаємодіють зі споживачами логістичного сервісу, забезпечуючи конкурентні переваги відповідних територій. Кластер може включати підприємства та організації, що обслуговують об'єкти транспортно-логістичної інфраструктури. Транспортно-логістичні кластери розвиваються в регіонах зі значним транзитним потенціалом.

Транспортно-логістичний кластер створюється і функціонує на основі таких загальних принципів [3]:

- демократичності (інтеграція здійснюється з урахуванням інтересів суб'єктів створення кластеру на основі добровільності);
- близькості (учасники кластера знаходяться в межах окремого міста, району, області);
- кооперації (взаємодія між учасниками всередині кластеру сприяє отриманню синергетичного ефекту);
- рівноправності та відповідальності (учасники кластера об'єднуються і функціонують на основі рівності прав і відповідальності за свою діяльність);
- випереджаючого лідерства (наявність і вибір підприємства-лідера в кластері, який зможе координувати дії учасників кластеру);
- ефективності (оцінка ефективності діяльності учасників кластеру дозволить визначити відповідність досягненню стратегічних цілей);
- ресурсної забезпеченості (обмін інформаційними, матеріальними, фінансовими, правовими ресурсами);
- інноваційності (розвиток на основі інновацій та сприяння досягненню стратегічних цілей кластера);
- системності (наявність чіткої організаційно-управлінської структури кластера, повноти і взаємозв'язку всіх його учасників);
- перспективності (наявність стратегії і тактики розвитку кластера).

В Україні вже здійснюються організаційні заходи щодо формування транспортно-логістичних кластерів. Так, у Херсонській області планується створення першого в Україні транспортно-логістичного кластеру, який має об'єднати 106 підприємств та організацій, серед яких 3 морських торговельних порти, 7 річкових портів, 5 судноплавних компаній, судноремонтні верфи, підприємства залізничного та автомобільного транспорту, аеропорт,

авіапідприємства. Основні завдання кластеру, який сьогодні перебуває на стадії формування, полягають в удосконаленні транспортної системи області, налагодженні взаємодії підприємств транспортної галузі, реструктуризації транспортних структур.

В процесі створення кластерів різних типів, зокрема ТЛК, виникає низка загальних проблем, до яких слід віднести:

- недостатню сприйнятливості більшістю українських підприємств інновацій;
- брак кваліфікованих кадрів; низька якість транспортної та інженерної інфраструктур;
- відсутність необхідного інформаційного забезпечення процесу кластеризації;
- недостатню зацікавленість суб'єктів малого та середнього бізнесу в об'єднанні у великі виробничі системи;
- відсутність інвесторів у зв'язку з низькою інвестиційною привабливістю регіонів;
- обмежений доступ до зарубіжних ринків.

Однак, враховуючи те, що транспортно-логістична галузь відіграє важливу роль у суспільному виробництві нашої країни, формування транспортно-логістичних кластерів матиме велике соціальне і економічне значення як для регіональної, так і для національної економіки. Вигоди складаються у формуванні сучасної логістичної інфраструктури, що відповідає міжнародним стандартам, у підвищенні продуктивності (скорочення термінів доставки товарів, зниження тарифів на зберігання, підвищенні якості сервісного обслуговування, збільшення обсягів пасажирських і вантажних потоків) і в інноваційній активності підприємств, що входять до складу кластера, в активізації залучення інвестицій, в забезпеченні прискореного соціально-економічного розвитку регіонів, де розміщені кластери, що в кінцевому підсумку, дозволить збільшити кількість додаткових робочих місць, заробітну плату і надходження до бюджетів усіх рівнів, підвищити стійкість і конкурентоспроможність економіки України.

Література

1. Портер М. Е. Конкуренция. - М, Издательский дом "Вильямс", 2005, с. 25.
2. The Logistics Performance Index. International LPI: ranking,
3. Пятинкин С.Ф., Быкова Т.П. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт. Минск, "ТЕСЕЙ", 2008, с. 56-57.
4. Мировая статистика по индексу эффективности логистики (LPI) Электронный ресурс./- режим доступа: <http://cfts.org.ua/infographic?open=4>
5. Офіційний сайт державної служби статистики України /Електронний ресурс./- режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Бровкова О.Г., к.е.н., доцент
Киртока М.М.
Постова Т.І.

Одеський національний політехнічний університет

В сучасних складних умовах господарювання на перший план в розвитку підприємств виходять інновації. Адже саме інновації сприяють їх активному розвитку та економіки в цілому. Проте інновації потребують значних фінансових інвестицій, що які не завжди окупаються та є досить ризикованими. Забезпечити фінансування інноваційного процесу за рахунок бюджетних коштів або банківського сектору неможливо: з бюджету виділяється недостатньо коштів, а світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на банківський сектор та практично унеможливила залучення кредитних коштів для реалізації високоризикованих програм. Необхідно шукати інші джерела залучення інвестицій у розвиток інновацій. Одним із таких джерел сьогодні виступає венчурний капітал, який є одним з найважливіших інструментів фінансування та розвитку розвитку високих технологій в країнах Європи та США.

Проте в Україні не приділяють належної уваги венчурному фінансуванню, і ця проблема є досить актуальною.

Проблеми розвитку венчурного фінансування розглядаються в роботах Грошунова І.В., Баранецького І.О., Долгополва Л.П., Варфоломєєва В.О. та ін. Проте, попри досить велику кількість публікацій є багато невирішених проблем. Серед них такі, як: відсутність сприятливих умов для активізації венчурного фінансування та належного державного регулювання в даному напрямку.

Метою роботи є визначення основних проблем венчурного фінансування в Україні, шляхів їх подолання та перспектив подальшого розвитку.

Венчурне фінансування – це довгострокові (5-7 років) високоризикові інвестиції приватного капіталу в акціонерний капітал новостворюваних малих високотехнологічних перспективних компаній (чи венчурних підприємств, що вже зарекомендували себе), орієнтованих на розробку і виробництво наукомістких продуктів, для їх розвитку і розширення, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів.

Іноземні інвестори венчурного капіталу досліджують довгострокові перспективи підприємства, в яке вкладають кошти. Практика венчурного фінансування передбачає інвестування як шляхом придбання акцій (паїв) компаній, так і шляхом кредитування підприємств. Процес інвестування передбачає залучення інвесторів у безпосереднє управління виробничим процесом, прийняття стратегічно важливих рішень. Фірма, що отримує венчурне фінансування, стає акціонерною компанією, акції якої належать вузькому колу осіб – її засновникам та інвесторам венчурного капіталу.

Переваги венчурного фінансування полягають в тому, що створювані невеликі фірми мають доступ до фінансових ресурсів, а також можливість консультацій з питань виробництва, фінансів, управління персоналом, чим забезпечуються гнучкість в управлінні та швидкість прийняття рішень. Венчурний капітал традиційно орієнтується на малі та середні підприємства, віддаючи перевагу приватним компаніям і спільним підприємствам. Пріоритетними для венчурного капіталу є галузі, продукція яких має значний внутрішній ринок збуту, та такі, що не залежать від імпорту. Наявність експортного потенціалу підвищує привабливість підприємства, але не є суттєвим чинником інвестицій. [3]

Основні особливості венчурного капіталу:

- фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без гарантії з боку венчура;
- кошти вкладаються на безповоротній основі, тобто у вигляді паю у статутний фонд фірми, яка займається інноваціями;
- повернення вкладених коштів венчурним фінансистам здійснюється в момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок і залежно від частки у наданні коштів;
- власники венчурних коштів можуть надавати різноманітні управлінські, консультаційні та інші послуги новій фірмі, але не втручатися в оперативне управління її діяльністю.

[1]

Венчурні фірми – гнучкі і ефективні підприємства, які створені з метою апробації, доопрацювання і доведення до промислової реалізації ризиків інновацій. Вони є тимчасовими структурами, які створюються для вирішення конкретної проблеми. Найбільшого поширення набули в наукомістких галузях економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень і інжинірингових розробок. Для створення венчурної фірми необхідна наявність наступних умов:

- ідея нововведення;
- громадська потреба в реалізації цієї ідеї;
- підприємець, здатний на основі цієї ідеї організувати нову фірму;
- наявність ризикового капіталу для фінансування такої фірми. [3]

Сьогодні в Україні розвиток венчурного фінансування знаходиться на початковому етапі. Існує ряд чинників, які негативно впливають на його розвиток. Серед них такі, як:

- відсутність чіткої нормативно-правової бази;
- відсутність належної інфраструктури;
- погіршення ситуації у сфері генерації наукових знань;
- відсутність досвідчених фахівців, які виявляють перспективні інноваційні проекти та оцінюють їх ефективність.

Потрібно звернути увагу на розробку законодавчої бази, яка б регулювала відносини у сфері венчурного фінансування. Для цього потрібно використовувати досвід США, Канади та

країн Західної Європи. Цьому допоможе проведення зустрічей на рівні відповідних міністерств, конференцій, консультування з представниками провідних венчурних фондів.

Що стосується інфраструктури, то тут важливим чинником є рівень розвитку фондового ринку, адже саме він забезпечує ліквідність венчурних інвестицій.

Основні кроки, які потрібно здійснити для зростання фондового ринку:

- посилення інституціональної спроможності й операційної незалежності регуляторів ринку небанківських фінансових послуг і фондового ринку;
- посилення вимог до управління ризиками, прозорості діяльності й розкриття інформації учасниками фінансового ринку;
- створення законодавчої бази для впровадження нових фінансових інструментів та механізмів перерозподілу коштів, у т.ч. похідних цінних паперів;
- удосконалення регулювання іпотечного ринку, у т.ч. вирішення питання обігу заставних інструментів на іпотечному ринку України;
- створення єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів;
- введення єдиних правил розрахунків біржового курсу цінних паперів, запобігання маніпулюванню ціноутворенням на ринку цінних паперів, посилення на законодавчому рівні відповідальності за використання інсайдерської інформації;
- стимулювання збільшення обсягів операцій на організованому сегменті фондового ринку шляхом продажу на фондовій біржі пакетів акцій до 25 відсотків статутного капіталу приватизованих об'єктів. [4]

Першим кроком, спрямованим розвиток венчурного фінансування в Україні, має бути удосконалення законодавчої бази, що допомогло б регулювати діяльність венчурних структур. В першу чергу законодавча база має забезпечувати державну підтримку венчурного сектору.

Покращенням ситуації у сфері генерації наукових знань та підготовкою висококваліфікованих кадрів має зайнятись міністерство освіти та науки України. Важливим є створення сприятливих умов для навчання та генерації нових ідей, розробка відповідних програм з урахуванням досвіду розвинених країн.

Важливим є створення державного венчурного фонду. Так, сьогодні вже ведуться роботи у даному напрямку. Державне агентство України з інвестицій та інновацій разом з Євросоюзом розпочали реалізацію проекту «Сприяння розвитку фондів венчурного капіталу в Україні». В ході реалізації запланованих заходів буде створено національний венчурний фонд розміром 100 млн. євро, який і здійснюватиме фінансування інноваційних програм. [1]

Отже, незважаючи на те, що венчурне підприємництво знаходиться на початковому етапі свого розвитку, воно є дуже перспективним. Так, існує цілий ряд проблем, який перешкоджає швидкому його розвитку. Тому сьогодні важливим є робота в цьому напрямку, якнайшвидше вирішення існуючих проблем, адже це дозволить активізувати венчурне фінансування, що прискорить розвиток інновацій, високих технологій, підвищить рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Література

1. Карпіщенко, О.О. Венчурне фінансування інноваційної діяльності в Україні: перспективи розвитку [Текст] / О.О. Карпіщенко, А.І. Крамаренко // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3-5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. — Суми: СумДУ, 2012. — Т.7. — С. 50-52.
2. З.Б. Янченко // Сучасні особливості та перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні // Журнал «Ефективна економіка» ДДАЕУ, 2010. - №10.
3. Беліков О. // Венчурне фінансування // Журнал «Юридична канцелярія», 2011. - №2.
4. Програма розвитку фондового ринку. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/development/plan>

ОЦЕНКА УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Бровкова Е.Г.
Назарова В.В.
Бусыгина А.А.

Одесский национальный политехнический университет

Финансовые риски являются неотъемлемой частью в деятельности предприятия и рынка в целом. Все коммерческие и некоммерческие организации сталкиваются с рисками, однако финансовые риски являются наиболее опасными и острыми, так как связаны с потерей денежных средств. Любая коммерческая деятельность несет в себе такой риск и пытается с помощью всевозможных методов избежать этого. Именно исходя из важности этой проблемы, можно сказать, что тема, связанная с финансовыми рисками и способами их решения будет всегда актуальна.

Проблема возникновения финансовых рисков на предприятиях освещена как отечественными, так и зарубежными учеными. Большой вклад в анализе, обосновании и рассмотрении понятия финансовых рисков предприятия внесли такие ученые, как: Внукова Н. Н., Говорушко Т. А., Бабенко В. Г., Бланк И. А., Бородина Е. И., Масалитина В. В., и другие.

Обоснование понятия «финансовый риск предприятия» -определение основных причин возникновения финансовых рисков отечественных предприятий, выявление методов и путей избежания или решения данной проблемы.

В любой деятельности всегда возникает опасность денежных потерь. Опасность таких потерь представляют собой финансовые риски. Финансовый риск - это специфическая экономическая категория, которая возникает в процессе хозяйственной деятельности и отражает вероятность снижения прибыли, потери капитала, банкротства при условии неопределенности финансовых, производственных и хозяйственных факторов [1]. Финансовые риски делят на внешние и внутренние. Внешние финансовые риски вызваны изменениями в государственной деятельности: введение новых законов, нестабильная политическая ситуация, увеличение уровня инфляции, неблагоприятные изменения в валютной системе и т. д. К внутренним финансовым рискам относят риски, связанные с изменениями в финансовой структуре предприятия, которые вследствие своей неэффективности, неграмотного построения финансовой стратегии приводят к уменьшению прибыльности. В условиях нестабильной экономической ситуации существует большая вероятность наступления финансового риска. Причины финансового риска как на предприятии, так и в обществе возникают, как правило, в условиях неопределенности экономической ситуации. Выделяют такие основные причины финансового риска: предприятие не использует все свои возможности; объективные условия функционирования (экономические, политические, природные факторы, демографические факторы), в которых человеческий капитал способен совершать ошибки из-за несовершенства информационных потоков ; нарушения в экономической системе со стороны государства, в частности, в законодательстве, денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политике, в сфере внешнеэкономической деятельности и социальной политике.

Предприятиям важно уметь предвидеть и учитывать возможные финансовые риски, уметь анализировать пробелы в финансовой структуре и грамотно скорректировать недочеты. Финансовый анализ проводят на основе показателей, отражающих финансовую и хозяйственную деятельность предприятия, наличия и использования ресурсов. К основным направлениям анализа финансового состояния предприятия относят: степень ликвидности активов, платежеспособность, кредитоспособность, показатель рентабельности, финансовой и деловой активности организации [6]. Усугубление финансового положения чаще всего происходит из-за несвоевременной оценки финансовых рисков. Многие предприятия начинают проводить анализ рисков в тот момент, когда уже столкнулись с серьезными убытками, другие занимаются ими постоянно и планомерно. Поэтому, у вторых больше вероятности их избежать. Тем не менее, игнорировать этот вопрос нельзя, если компания планирует оставаться на рынке и рассчитывать на успех.

Управление финансовым риском можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление

рисковых событий в финансовой структуре и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий. [2]

Предприятие в процессе финансовой деятельности может отказаться от совершения финансовых операций, связанных с высоким уровнем риска, т. е. уклониться от риска. Уклонение от риска — это наиболее простое и радикальное направление нейтрализации финансовых рисков. Оно позволяет полностью избежать потенциальных потерь, связанных с финансовыми рисками, но, с другой стороны, не позволяет получить возможную большую прибыль, связанную с рискованной деятельностью. Это характеризует спекулятивный финансовый риск, который может отразиться как в позитивном, так и негативном плане для предприятия. Кроме этого, уклонение от финансового риска может быть просто невозможным. Уклонение от одного вида риска может привести к возникновению других. Поэтому, как правило, данный способ применим лишь в отношении очень серьезных и крупных рисков [3].

Существует множество методов оценивания финансовых показателей для обеспечения финансовой безопасности предприятия. В мировой практике активно используется опыт интегральной оценки финансового положения предприятия. Для таких целей каждому финансовому показателю приписывают финансовый коэффициент. Как минимальный критерий стойкости финансового положения предприятия, как правило, используется вероятность банкротства. К таким моделям можно отнести: модель Альтмана, модель Лиса, методы Депаляна, Таффлера, Спрингейта [4].

Среди отечественных предприятий широко используется коэффициентный метод оценки финансового положения. Однако, как показывает опыт иностранных и отечественных экономистов, наиболее эффективным является интегральный метод оценивания, так он позволяет в большей степени охватить показатели финансовой стойкости, что является оптимальным вариантом при оценивании риска банкротства.

Финансовые риски служат объектом исследований, анализа в финансовой структуре предприятия. Они могут иметь как положительный, так и отрицательный характер. Главная задача — выявить и распознать риски, учитывая при этом все финансовые показатели. Также можно отметить, что, несмотря на большое значение, уделяемое финансовым рискам и финансовой безопасности, следует постоянно совершенствовать методы, научные подходы для достижения более глубокого и качественного оценивания уровня финансовых рисков, их выявления. Для отечественных предприятий важно учитывать не только внутренние, но и внешние финансовые риски. Если внутренние связаны с самой деятельностью предприятия, то внешние связаны с государственной, экономической, политической деятельностью, т.д. и таким образом, являются наиболее неблагоприятными для организаций.

Литература

1. Жихор О. Б. Сутність поняття "фінансовий ризик" та його класифікація / Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. [1].
2. Антонян, Л. Роль и место риск-менеджмента в управлении компанией / Л. Антонян // Общество и экономика. – 2008. – №2. – С.100-114. [2].
3. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности / В.В. Черкасов. – М.: Рефл-бук, 2002. – С.320. [3].
4. Портнова А. А. , Антоненко В. Н. Финансовая безопасность предприятий: современные взгляды о сущности и оценке / А. А. Портнова, В. Н. Антоненко // Сборник научных трудов Национального университета государственной налоговой службы Украины. - 2012. - №1. – С. 347, 354. [4].
5. Картузов Е. П. Влияние рисков и угроз на состояние финансовой безопасности предприятий / Е. П. Картузов // Экономика и управление предприятиями. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ. – 2012. - № 9 (135). – С. 116-118.
6. Шарий В., Таран В. Государственное управление рисками в финансовой сфере исполнительной ветви власти Украины / В. Шарий // Вестник Национальной академии государственного управления. – 2010. - №3 (20). – С. 137-140.

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

Доба Н.М.
Козубовська О.А.
Ковальова О.Ю.

Одеський національний політехнічний університет

На сучасному етапі розвитку економіки України особливої уваги заслуговує питання кредитування малого підприємництва.

Загальновідомо, що у суб'єктів малого бізнесу власні ресурси є досить невеликі, а можливості отримати кредит обмежені з багатьох причин. Серед них незацікавленість комерційних банків у видачі невеликих за розмірами кредитів. До того ж складною є сама процедура прийняття банками відповідних рішень. Та й відсутність у суб'єктів малого підприємництва майна, що може бути заставою при отриманні мікрокредиту, також є вагомою причиною.

Малі підприємства завдяки своїй досить значній кількості забезпечують робочими місцями значну частину населення. Крім того, у результаті виникнення нових малих підприємств відбуваються зміни рівня конкуренції на різних нішах ринку.

Дослідженням питання проблем і перспектив кредитування малого бізнесу займалися такі вітчизняні та закордонні вчені як Д.А. Болкунец, М.В. Івахненко, М.Я. Коробов, М.Я. Коротов, К.М. Ляпіна Є.С., Стоянова та інші.

Актуальність даної проблеми пояснюється тим, що малий бізнес прийнято вважати найбільш гнучким та легко пристосованим до економічних змін. Крім того, саме кредитування та фінансування є основними проблемами, з якими стикається мале підприємство в нашій країні. Необхідність розвитку малого бізнесу зумовлюється, зокрема, тим, що сьогодні саме малими підприємствами створюється більша частина валового внутрішнього продукту в країнах із розвинутою ринковою економікою, на які нині орієнтується Україна.

Доцільно відзначити, що в Україні спостерігається погіршення бізнес-середовища для малих підприємств. Про це свідчать статистичні дані – якщо у 2005 році в Україні було створено 32 тис. малих підприємств, а ліквідовано 3 тис, то у 2007 році ці показники склали 28 тис. та 15 тис. відповідно.

Очевидним є те, що більшість малих підприємств відчувають потребу у кредитуванні – залученні позикових коштів. Та тільки десята частина таких організацій розглядається банками у якості потенційних позичальників. Це пояснюється такими особливостями кредитування малих підприємств як:

- високий рівень затрат на розглядання та оформлення кредиту при незначних строках кредитування, за який неможливо досягнути бажаної рентабельності процентної ставки;
 - відсутність розвинутої систему регулювання ризиків, пов'язаних з наданням подібних позик;
 - велика абсолютна кількість наданих кредитів – достатньо трудомістко в управлінні.
- З боку підприємств виділяють такі стримуючі фактори:
- низький рівень конкурентного середовища на ринку банківського кредитування малих підприємств, що впливає на стабільно високий розмір процентних ставок та коротких строках користування позиковими коштами;
 - відсутність прозорості економічної діяльності бізнес-співтовариства, низька податкова культура підприємств, що затрудняє можливість об'єктивно відображати результати фінансово-господарської діяльності, та як наслідок – отримувати інтересуючи інвестиції;
 - складність аналізу результатів діяльності малих підприємств;
 - відсутність відповідного рівня розробки бізнес-планів, що надаються для розглядання позичальником;
 - нестача або повна відсутність у потенційних позичальників майна, що приймається банками у якості високоліквідного забезпечення наданих кредитів. У теперішній час застава є найбільш розповсюдженим засобом гарантії, проте ті види майна, що

найбільш часто зустрічаються, наприклад як транспорт, розглядаються кредитними організаціями дуже неохото;

- високий рівень ефективних відсоткових ставок, що не зіставляються з прибутковістю діяльності, що потребує вкладень і фінансування позиковими коштами;
- відсутність необхідного рівня грамотності потенційного позичальника, що затрудняють оперативний аналіз та підготовку пакету документів, що необхідні для отримання кредиту.

Ще одним фактором, що здійснює негативний вплив на ефективність кредитування малого бізнесу України є відсутність відповідного законодавства, що передбачало б державну підтримку даного сектору економіки.

Для розвитку сектору економіки що розглядається доцільним є створення пільгового рефінансування кредитів малого та середнього бізнесу за рахунок бюджетних коштів, при цьому рефінансування передбачається здійснювати на основі зворотності у вигляді податкових надходжень, які повинні дорівнювати сумі отриманих кредитних компенсацій.

На державному рівні також повинна бути сформована нормативно-правова база, що дозволяла б прорахувати, проаналізувати та знизити всі існуючі ризики, підвищити гарантії повернення позик, сприяти розвитку практики поручительства усередині бізнес-співтовариств.

Серед інших заходів з боку держави, проведення яких підвищило б ефективність кредитування суб'єктів малого підприємництва можливо виділити такі як: проведення грамотної роботи зі ставками рефінансування та мінімізація вартості кредитів з боку центрального банку; оптимізація системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу; створення умов для підвищення рівня легальності діяльності малого підприємництва; надання малому бізнесу субсидій на компенсацію частини сплачуваних процентів; створення спеціалізованих організацій, для надання консультацій підприємствам сектора що розглядається у оформленні необхідної документації, розвиток та остаточне використання інформації, поданої у бюро кредитних історій.

Таким чином, мале підприємництво-це особлива форма економічної активності, яка передбачає: орієнтацію на досягнення комерційного успіху; інноваційний та ризиковий характер діяльності; перспективність, спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери діяльності; свободу та самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу; майнова відповідальність підприємців за результати господарювання; постійний характер господарської діяльності, укладання регулярних, а не одноразових угод. Також розвиток малого підприємництва забезпечує розвиток економіки країни в цілому та підвищення добробуту населення. Основною проблемою підприємств цього сектору фінансування та кредитування. Для вирішення цього питання необхідна державна підтримка малого бізнесу, перш за все за рахунок створення відповідної нормативно-законодавчої бази, бюджетного рефінансування підприємств.

Література

1. Неделько І.Г. Фінансування розвитку сектору малого бізнесу //Фінанси України. – 2007. – №1, ст. 103-108.
2. Зеленська І. В. Особливості кредитної політики підприємства / І. В. Зеленська // Держава і регіони. Серія «Економіка і підприємництво». – 2007. – № 3 – С. 281–286.
3. Плахтій Т. М. Кредитування суб'єктів малого підприємництва / Т. М. Плахтій // Економіка і регіон. – 2008. – № 2. – С. 135–137.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Заєць М.А., к.е.н., доцент
Задорожнюк В.С.

Одеський національний політехнічний університет

Інтернет-банкінг або віддалене обслуговування клієнтів - одна з складових конкурентоспроможності сучасного банку. Управління банківським рахунком через Інтернет є одним з найбільш перспективних напрямків банківських фінансових рішень. Подібні системи

можуть лежати в основі систем дистанційної роботи на ринку цінних паперів, віддаленого страхування і банківського обслуговування, т.к. вони забезпечують проведення розрахунків та контроль з боку всіх учасників фінансових відносин. Класичний варіант системи інтернет-банкінгу включає в себе повний набір банківських послуг, що надаються клієнтам, за винятком операцій з готівкою.

Метою даної роботи є виявлення перспектив розвитку системи Інтернет-банкінгу в Україні, що є однією з найбільш актуальних тем для дослідження, так дана сфера являє собою новий етап у розвитку банківських послуг в нашій країні. Дослідженням даної теми займаються багато вчених, серед них: Л.П. Горкіна, Мороз А.М., Мішок І.В., Оксентюк Б.А. та ін

Першість у розвитку Інтернет-банкінгу належить США, де ще в середині 1990-х років кредитні організації стали надавати клієнтам стандартний набір послуг через Інтернет. В результаті вартість послуг була значно знижена за рахунок економії на оренді, обслуговуванні офісів і зарплати співробітникам. Це призвело до появи так званих «віртуальних банків», які взагалі не мали відділень в традиційному розумінні. Їхні клієнти користувалися або Інтернетом, або міні-офісами, де стояли виключно банкомати.

Найбільшого поширення Інтернет-банкінг отримав в Австрії, Фінляндії, Кореї, Сінгапурі, Іспанії, Швеції та Швейцарії, але число віртуальних банків поки невелика. Наприклад, у США діють 15 таких самостійних банків і більше двадцяти банків - з торговою назвою.

Послуга E - banking - в українській мові зазвичай використовується термін «Інтернет-банкінг». Найчастіше, прийнято ототожнювати поняття послуги Інтернет-банкінг з наданням клієнтові можливості прямого доступу до банківського рахунку через Інтернет за допомогою звичайного комп'ютера і з використанням стандартного браузера. Іншими словами, Інтернет-банкінг - це можливість здійснювати всі стандартні операції, які можуть бути здійсненні клієнтом в офісі банку (за винятком операцій з готівкою), через Інтернет. Дотримуючись даного визначення, можна сказати, що послуга Інтернет-банкінг включає в себе наступні можливості (кожна з яких реалізується через Інтернет):

- 1) надавати послуги приватним особам;
- 2) здійснювати процес кредитування фізичних і юридичних осіб;
- 3) здійснювати валютні операції;
- 4) здійснювати розрахунково-касове обслуговування. [1]

Більшість операцій, таких як оплата мобільних або комунальних послуг, є платними. Безкоштовними залишаються лише внутрішньобанківські операції, такі як: переказ коштів з одного рахунку на інший (включаючи карткові рахунки). За переказ грошей на рахунки інших організацій стягується певна сума. Винагорода банку може складати від 0,1 до 1% суми, що майже завжди нижче, ніж при безпосередньому обслуговуванні в офісі банку. Останнім часом спостерігається тенденція зростання сектора Інтернет-банкінгу. [2]

Фінансисти в один голос заявляють, що без розвинутого інтернет-банкінгу у сучасного роздрібного банку немає майбутнього. Їх слова підтверджує статистика. За даними компанії GfK Ukraine, у 2013 році кількість користувачів інтернет-банкінгу зросла на 35%. В цілому по системі його використовують 10-15% клієнтів, але у провідних гравців цей показник досягає 25-35%.

Лідером нинішнього рейтингу став ПриватБанк (див. табл. 1). Конкурувати з інтернет-банкінгом найбільшої фінустанови країни важко як по функціоналу, так і по зручності використання. Минулорічний лідер - ПУМБ - опустився на третю позицію. ПУМБ виявився дуже стриманим у прогнозах: до початку 2015 року банк планує збільшити клієнтську базу на 25% (до 350 тис. чол.). Прогнози більшості банків з першої десятки набагато сміливіше - на 100-300%.

Проривом року став Дельта Банк, що увірвався до трійки лідерів з минулорічного дев'ятого місця. Такий стрибок став результатом роботи з модернізації та просування свого інтернет-сервісу, яку банк вів протягом всього року. Були впроваджені нові опції і сервіси (оформлення депозит, управління рахунками, створення віртуального офісу в соцмережах), йшла масова рекламна кампанія з просування дистанційних каналів продажів. Восени «Дельта» першим в Україні запустив кнопку «Онлайн - кредит» на сайтах інтернет-магазинів. Головна відмінність цього продукту від кредитних програм інших банків - відсутність необхідності відвідувати відділення для оформлення кредиту: він оформлюється дійсно онлайн.

П'ятірка лідерів рейтингу істотно відірвалася від інших учасників за якістю онлайн-сервісів. Сидячи вдома на дивані, їхні клієнти можуть здійснювати майже всі банківські операції: відкривати і поповнювати депозити, погашати кредити, оплачувати комунальні послуги, поповнювати рахунок мобільного телефону і т.д.

Функціонал інтернет- банкінгу розширюється і у решти учасників рейтингу . Наприклад , минулого року онлайн- оформлення депозиту або кредиту пропонували лише одиниці. Сьогодні це можна зробити на сайтах десятка банків . Решта активно працюють над тим , щоб надати клієнтам таку можливість. [3-4]

Таблиця 1
Рейтинг банків, які надають клієнтам послугу Інтернет-банкінгу

Місце у рейтингу	Банк	Клієнтська база	Динаміка клієнтської бази, число транзакцій і обсягу операцій	Функціонал інтернет-банкінгу	Наявність спеціальних мобільних додатків (1/0)	Оперативність (1/0)	Інтерактивність	Представленість в соцмережах	Потенційний ріст	Інтернет-голосування	Сумарний бал експертів	ПІДСУМОВИЙ БАЛ
1	ПриватБанк	5	3	5	1	0	5	3	5	5	2,5	9,5
2	Дельта Банк	5	5	5	1	1	4	2	4	2	7,5	6,65
3	ПУМБ	5	3	5	1	0	1	5	2	2	2,5	6,15
4	Альфа-Банк	4	2	4	1	0	4	1	5	2	0	5,00
5	Платинум Банк	3	4	5	0	1	2	3	5	2	2,5	3,55

У найближчі рік -два вони будуть розширювати функціонал онлайн- сервісів , впроваджуючи можливості покупки товарів в інтернет- магазинах , авіаквитків , бронювання готелів , оренди авто . Поки ж самими популярними послугами залишаються поповнення мобільного зв'язку , оплата комунальних послуг та перекази між картковими рахунками .

Висновки. Розвиток Інтернет-банкінгу є новим і перспективним напрямком, яке швидко розвивається в усьому світі, внаслідок високої конкуренції на ринку банківських послуг. Розумно розвиваючи цей напрямок, банк зможе першим запропонувати актуальний сервіс найбільш активної частини населення. Як правило, в ньому зацікавлені забезпечені люди, які цінують свій час і отримують задоволення від впровадження у своє життя сучасних технологій.

Література

1. Інтернет-банкінг. [Електронний рерурс]. – Режим доступа: http://www.academia.edu/4745399/Internet_banking
2. Онлайн-банкінг от українских банков: что предлагают в 2013 году. [Електронний рерурс]. - Режим доступа:http://www.prostobank.ua/internet_banking/stati/onlayn_banking_ot_ukrainskih_bankov_chno_predlagayut_v_2013_godu
3. Ежегодный рейтинг самых интернет-ориентированных банков. [Електронний рерурс]. - Режим доступа: <http://www.investgazeta.net/finansy/samye-prodvintuye-164462/>
4. В поисках перспективных решений. [Електронний рерурс]. - Режим доступа: <http://bankonline.com.ua/resources/magazine/bankonline-2-2014.pdf>

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Коваленко С.В.

Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні темпи розвитку сільського господарства двояко впливають на формування трудового потенціалу села: з одного боку, відновлення підприємств і зростання аграрного виробництва сприяють залученню працівників у галузь, з іншого боку, інтенсифікація

виробництва, його модернізація змушує господарства вивільняти «зайву» робочу силу, основу якої складають низькокваліфіковані працівники. За інших рівних умов скорочення чисельності зайнятих в конкретній організації відбувається за рахунок зростання професійної майстерності, збільшення продуктивності за рахунок використання сучасної техніки. Звідси - двояка проблема зайнятості сільського населення. Одні підприємства не можуть знайти працівників для виконання механізованих і автоматизованих робіт через відсутність кваліфікованих інженерів, механізаторів, технологів, операторів, в інших організаціях складається напружена соціальна обстановка, обумовлена скороченням людей, зайнятих в сільськогосподарському виробництві, не дивлячись на зростаючі темпи росту в галузі.

Загальна чисельність робітників основних професій зменшилася в тому числі через низький рівень оплати праці в матеріальній сфері виробництва, до якої, в першу чергу, відноситься сільське господарство. Зниження попиту на працю в сільському господарстві формує групу потенційно безробітних, серед яких – частково безробітні, зайняті в режимі неповного робочого часу або знаходяться у вимушених відпустках без збереження заробітної плати (приховане безробіття) і т.д.

Подібні проблеми формують ситуацію незадовільного забезпечення аграрного сектора трудовими ресурсами, що потребує розробки системи управління трудовим потенціалом села. Слід зазначити, що якщо рішення проблеми майнового потенціалу можливе в оперативному режимі, то до проблеми забезпечення галузі трудовими ресурсами можливий підхід тільки з позицій стратегічного менеджменту, коли діє адекватна система, яка вирішує ці завдання в довгостроковому періоді.

Стратегічна мета системи управління персоналом полягає в забезпеченні розвитку підприємств за рахунок ефективного використання людського капіталу. При формуванні стратегії управління персоналом основним завданням стає визначення й урахування майбутніх змін і тенденцій, обґрунтування змін, що сприяють стійкому його розвитку [1].

Система стратегічного управління трудовими ресурсами повинна стати формою реального втілення управлінських взаємозв'язків і взаємодій з конкретним змістом і формами прояву. Крім того, дана система повинна в своїй основі базуватися на практичній реалізації складових її інструментів.

З позицій стратегічного управління доцільно виділити кілька груп завдань, за якими буде здійснюватися спрямований вплив з метою їх вирішення. Вважаємо за доцільне виділити наступні напрямки:

1. Соціальні та психологічні аспекти управління. Рішення проблем на цьому рівні полягає в розробці ефективних систем мотивації працівників і стимулювання творчої ініціативи, формуванні організаційної культури сільськогосподарських організацій, включаючи їх соціальну відповідальність, створення сприятливого психологічного клімату. Слід зазначити, що ці аспекти управління стосуються не тільки впливу на рівні окремих організацій. Створення «атмосфери» пріоритетного розвитку сільського господарства, турботи про нього через пропаганду в ЗМІ, організацію спеціалізованих інвестиційних форумів, масових сільських свят – сфери впливу органів влади державного, регіонального та місцевого рівнів.

2. Оплата і стимулювання праці. Рішення цього блоку завдань полягає в розробці відповідних систем оплати праці, в тому числі – заохочувальних.

3. Розробка і проведення кадрової політики. На мікрорівні вирішення питань кадрової політики полягає в застосуванні відповідних методів і принципів підбору і розстановки персоналу, умов найму та звільнення, навчання персоналу сільськогосподарських організацій, оцінка персоналу з урахуванням результатів діяльності. На макрорівні завдання забезпечення кадрами повинна вирішуватися в рамках реалізації державних програм зайнятості сільського населення.

4. Розвиток інститутів сільськогосподарської освіти. У рамках цього комплексу завдань передбачається розвиток системи початкової, середньої та вищої професійної освіти, організація стажувань кращих учнів за кордоном і на передових підприємствах України.

5. Формування менталітету працівника аграрної сфери - пов'язано з величезними зусиллями всіх органів влади, керівників сільськогосподарських підприємств та їх підрозділів, голів сільських (фермерських) господарств із закріплення у всіх працівників, пов'язаних з аграрним виробництвом, почуття важливості виконуваних робіт та єдності в справі забезпечення продовольчої та економічної безпеки країни. Ці завдання також пов'язані з

широким залученням ЗМІ, організацією зустрічей представників влади, керівників вищого рівня керівництва підприємств з рядовими працівниками.

6. Інституційне вдосконалення села має сприяти стимулюванню міграції населення з міста в сільську місцевість. Цей комплекс завдань повинен вирішуватися за допомогою відновлення і поліпшення об'єктів сільської інфраструктури, що забезпечує гідне існування сільських жителів і високу продуктивність їх праці.

7. Оптимізація складу і структури витрат на розвиток трудових ресурсів села. Рішення більшості завдань передбачає фінансування відповідних заходів. При цьому слід оптимізувати фінансові витрати, виключити зі списку фінансованих заходів ті, які в минулих періодах не привели до нарощування трудового потенціалу села, шукати нові методи стимулювання зайнятості сільських працівників.

8. Комплексний підхід до формування соціально-економічних умов на селі, що забезпечує сталий розвиток сільських територій, - як підсумок вирішення всіх вищезазначених завдань.

Таким чином, алгоритм стратегічного управління трудовими ресурсами аграрного сектора економіки, спрямований на його оптимізацію, повинен виглядати наступним чином (рисунок 1).



Рис.1. Система цілей і задач стратегічного управління трудовими ресурсами аграрного сектора економіки

В сучасних умовах впровадження стратегічного управління персоналом підприємства є нагальною необхідністю, яка обумовлена посиленням конкурентної боротьби. Формування персоналу з високим рівнем продуктивних здібностей, здатного до ефективної взаємодії в рамках трудового колективу, потребує значного часу. Тому поряд з удосконаленням поточного управління персоналом, на підприємствах доцільно впроваджувати стратегічне управління, яке спроможне забезпечити формування високоякісного капіталу підприємств та об'єднати всю кадрову роботу для реалізації конкурентної стратегії підприємства, досягнення конкурентних переваг [2].

Отже, основна мета управління трудовими ресурсами сільського господарства – забезпечити проведення політики, що сприяє формуванню трудового потенціалу галузі, що забезпечує розширене відтворення аграрного сектора, якісне виконання сільськогосподарських робіт, виробництво конкурентоспроможної продукції. Для реалізації цієї мети необхідна розробка ряду програм зайнятості сільського населення на рівні держави і регіонів. Крім того, слід з урахуванням зарубіжної практики проводити розробку і здійснення спеціальних цільових

підпрограм, спрямованих на вирішення завдань нарощування трудового потенціалу села. У рамках короткострокової політики має здійснюватися попередження сільського безробіття та надаватися сприяння у працевлаштуванні тим громадянам, які шукають роботу, супроводжуючи його наданням їм тимчасової матеріальної підтримки. У довгостроковій перспективі головне - це стимулювання попиту на робочу силу шляхом перерозподілу в економіці галузі, формування сприятливого середовища для розвитку сільського підприємництва, стимулювання інвестиційної активності на селі та створення нових робочих місць, поліпшення якості людського капіталу, гарантування заробітної плати і доходів на селі.

Література

1. Бузько І.Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: монографія / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та ін. — Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.
2. Романюк Л.М. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством та його персоналом [Електронний ресурс] / Л.М. Романюк: — Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/64.pdf.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

Комліченко О.О.

Одеський національний політехнічний університет

У відповідності зі Стратегією економічного і соціального розвитку України на 2006-2020 роки та Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року одним з головних напрямів переходу до інноваційного соціально орієнтованого типу економічного розвитку країни є використання природної розмаїтості й історичної спадщини регіонів для розвитку міжнародного та внутрішнього туризму, рекреаційної сфери, формування сучасної економіки послуг; сприяння формуванню в регіонах кластерних систем – об'єднань споріднених підприємств, виробництв, організацій - з метою системного підвищення їхньої сукупної ефективності. Це дозволить створити умови для підвищення якості життя громадян, в тому числі і за рахунок розвитку інфраструктури відпочинку і туризму та забезпечення якості, доступності та конкурентоспроможності туристичних послуг. Туризм відіграє важливу роль у вирішенні соціальних проблем, забезпечуючи створення додаткових робочих місць, зростання зайнятості та підвищення добробуту населення країни, і, завдяки мультиплікативному ефекту, впливає на зростання економіки, в тому числі на розвиток таких сфер економічної діяльності, як послуги туристичних підприємств, колективні засоби розміщення, зв'язок, торгівля, транспорт, виробництво сувенірної та іншої продукції, харчування, сільське господарство, будівництво та ін.

Актуальність дослідження пов'язана з розробкою механізму управління інноваційною діяльністю туристської галузі регіону за допомогою створення туристичних кластерів, що призведе до створення нового інноваційного продукту і виходу на нові ринки. Незважаючи на зусилля держави з регулювання туристичної діяльності, не враховується якість пропонованих послуг, яку можна поліпшити за рахунок управління інноваційною діяльністю туристичної галузі в цілому та впровадження інновацій туристичними підприємствами зокрема.

Метою дослідження є удосконалення системи управління інноваційною діяльністю туристичної галузі через створення інноваційної організаційної структури у вигляді туристичного кластеру, яка призведе до зростання економічних показників розвитку регіону за рахунок виходу на нові ринки збуту з новим інноваційним продуктом.

Для досягнення мети були поставлені і вирішені наступні завдання:

- розкрити поняття «інноваційна діяльність» та «управління інноваційною діяльністю», застосовуючи до туристичної галузі;
- проаналізувати систему управління інноваційною діяльністю туристичної галузі регіону;

– розробити схему управління інноваційною діяльністю туристичної галузі на регіональному рівні з використанням кластерного підходу.

Об'єктом дослідження є інноваційна діяльність в туристичній галузі регіону. Предметом дослідження виступає система управління інноваційною діяльністю суб'єктів туристичної галузі регіону.

Інноваційна діяльність в туризмі – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення, оновлення номенклатури і покращання якості туристичних послуг, удосконалювання технології їх надання з подальшим впровадженням та ефективною реалізацією на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Управління інноваційною діяльністю – являє собою процес спрямований на формування і забезпечення досягнення кожною організаційною структурою інноваційних цілей шляхом раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [1].

Система управління інноваційною діяльністю регіону включає такі складові.

1. Визначення напрямку інноваційної діяльності. Для цього проводять маркетингові дослідження, визначають актуальну потребу суспільства, можливості її задоволення та конкретних споживачів інновацій (відбувається збір інформації за такими групами спостереження: конкуренти, технології, ресурси, ринок, законодавство). В обласній програмі розвитку туризму та курортів на 2011-2015 роки зазначено, що у сучасних умовах розвитку світової економіки туристичний бізнес є третім за дохідністю сектором економіки. Сфера послуг і, зокрема, такі її складові, як готельний комплекс, туризм та рекреаційний бізнес, здатні зробити значний внесок у зростання валового внутрішнього продукту при відносно малих затратах та коротких термінах окупності, а її розвиток сприятиме розширенню внутрішнього ринку як основи стабільного економічного зростання в регіоні.

2. Аналіз власних можливостей регіону. Аналізується реальність виконання обраної інноваційної діяльності, рівень кадрового потенціалу, матеріальних ресурсів, володіння прогресивними технологіями та оцінюється фінансове забезпечення. Вигідне економіко-географічне положення Херсонської області, особливо вихід до Чорного та Азовського морів, сприятливі кліматичні умови сприяють формуванню в регіоні потужного туристично-рекреаційного комплексу, розвиток якого впродовж останніх років характеризується динамічним зростанням основних показників діяльності, що якісно впливає на соціально-економічну ситуацію в регіоні. Відбувається нарощування обсягів надання туристичних послуг за рахунок розширення внутрішнього туризму.

3. Планування інноваційного процесу: а) розробка програми розвитку туризму та курортів в регіоні з визначенням інноваційних туристичних продуктів; б) складання календарного плану реалізації програми та сіткового графіка впровадження інноваційного туристичного продукту. Перспективними питаннями в сфері туризму та курортів регіону на сьогодні є: розвиток зеленого туризму в прибережній зоні Каховського водосховища, просування на туристичний ринок інноваційних видів туризму, зокрема – лікувального, екологічного, водного та інших.

4. Формування організаційної структури управління інноваційною діяльністю в туристичній галузі регіону. Відповідно до системи цілей і складу завдань, які потрібно вирішити, формують матричні організаційні структури, що складаються з фахівців різного профілю: маркетологів, економістів, фінансистів, конструкторів, збутових працівників для управління процесами інноваційного розвитку ринкових можливостей.

Суб'єктом управління є керівництво регіону та кластера. Об'єктом управління – процес інноваційного розвитку сфери туризму, який реалізують через кластери.

5. Планування діяльності за обраними пріоритетними напрямками. Розробляють перспективні і поточні плани, планують обсяги інвестицій у новачі і визначають джерела їх фінансування, формують оптимальну структуру інвестицій.

6. Контроль за виконанням заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку туристичної галузі регіону. Виявляються причини відхилень фактично реалізованих програм від намічених планів (за термінами, обсягами, ефективністю).

7. Підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямів інноваційної діяльності.

Управління інноваційною діяльністю в туризмі через агрегування суб'єктів та об'єктів туристичної діяльності в рамках кластера є ефективним підходом до управління. В Херсонській області створені та функціонують транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України» та туристичний кластер «Південне туристичне кільце» (адміністративний регіон: АР Крим,

Миколаївська, Одеська, Херсонська області). Кластер стає керованим за наявності сформованого керуючого органу. Регіональні органи влади та місцевого самоврядування, а також громадські організації, можуть виконувати роль керуючого органу регіонального кластера.

Чисельні недоліки у формуванні туристичних регіонів пов'язані з низькою ефективністю існуючої системи управління галуззю та інноваційної діяльності в туристичній сфері. Для вирішення завдань оптимізації системи управління інноваційною діяльністю туристичної галузі регіону пропонуємо функції розподілити на три рівні.

Перший рівень.

1. Комісія по розробці нормативно-правових документів, які регламентують функціонування туристичної галузі регіону при Херсонській обласній раді народних депутатів.

2. Науково-дослідна лабораторія по туризму і курортам.

Завдання: розробка регіональних програм розвитку галузі туризму і курортів, нормативно-правових актів щодо стратегічного планування розвитку у сфері туризму та діяльності курортів; розробка і впровадження інноваційних проектів в сфері туризму, маркетингові дослідження, розробка нових інноваційних туристичних продуктів, зв'язок із навчальними закладами з підготовки кадрів для туристичної галузі.

Другий рівень.

1. Управління туризму і курортів облдержадміністрації, до структури якого входять відділ розвитку рекреаційно-курортних територій та відділ туризму і фінансово-кадрової роботи.

2. Місцеві органи самоврядування (районні держадміністрації та селищні ради).

Завдання: сприяння розвитку науки, впровадженню нових технологій, підвищенню технічного рівня надання туристичних послуг, їх якості та конкурентоспроможності; розвитку внутрішнього та іноземного туризму, туристичної і курортно-рекреаційної індустрії, провадженню екскурсійної діяльності, залученню інвестицій у будівництво нових та реконструкцію діючих об'єктів туристичної інфраструктури; поширення досвіду кластерної моделі управління туристичною галуззю.

Третій рівень.

1. Правління кластеру або координаційна рада.

Завдання: контроль за якістю обслуговування, стимулювання створення регіонального туристичного продукту, нових форм обслуговування, вивчення, узагальнення та впровадження передового досвіду роботи, участь у створенні та розміщенні нових туристичних об'єктів, маркетингових дослідженнях.

Доцільно розглянути схему управління інноваційною діяльністю туристичної галузі регіону як відкритої системи. Вхід у систему – інформація про зовнішнє середовище (демографічні, економічні, політичні, правові, науково-технічні, соціально-культурні фактори, постачальники, споживачі, конкуренти) та внутрішнє середовище: місія, стратегія, політика. Вихід із системи – якісні і кількісні характеристики інноваційної діяльності (нові туристичні послуги, продукти, удосконалені організаційні та управлінські структури підприємств галузі). Процес трансформації інформації у нововведення здійснюється завдяки суб'єктам управління інноваційної діяльності (управління туризму і курортів регіону) та об'єктам управління інноваційної діяльності (інноваційна діяльність кластера). Інноваційна діяльність реалізується через працівників туристичної галузі, науковців, дослідників, розробників. Необхідно зазначити, що ефективне управління інноваційною діяльністю залежить від розуміння необхідності співпраці керуючої системи та керованої системи. Управління інноваційною діяльністю передбачає здійснення керуючою системою певних функцій: прогнозування, планування, організації, мотивування, контролю.

Література

1. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: учеб. пособие [Текст]. / Под ред. П.Н. Завлина и др. – М.: ОАО «Издательство Экономика», 2000. – 475 с.
2. Хлопяк С. Особливості механізму управління підприємством туристичної галузі [Текст]. / С. Хлопяк. // Вісник КНТЕУ. - 2002. - № 5. – С. 33-46.

ДОПУСТИМЫЕ ОТКЛОНЕНИЯ ОТ РЕКОМЕНДУЕМЫХ ЗНАЧЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кравченко Е.А., к.э.н., доцент
Гамах-Теи Дерик Одои
Ильницкий В.В.

Одесский национальный политехнический университет

Управление финансовыми ресурсами является наиболее важной функцией финансового менеджмента, которое предполагает динамичное формирование и поддержание структуры собственного, заемного, основного и оборотного капитала предприятия в заданных *нормативных* пропорциях, которые обеспечивают необходимый уровень устойчивости, независимости, ликвидности, оборачиваемости, рентабельности предприятия. При этом, возможность рассмотрения управления финансовыми ресурсами предприятия, как самостоятельного механизма считается нецелесообразным [1]. Это связано с органической интегрированностью данной подсистемы со всей системой управления предприятием. Каждое управленческое решение по управлению финансовыми ресурсами имеет комплексный характер, вносит свой вклад в общую результативность функционирования предприятия. Поэтому мы поддерживаем точку зрения Балабанова И.Т., что всегда необходимо идти к финансовой стойкости системы в целом, а не тех или других его элементов или подсистем [2]. В реальной производственной деятельности управление финансовыми ресурсами предприятия не всегда отвечает данному требованию. Наблюдаются определенные перекосы, как в структуре формирования и использования финансовых ресурсов, так и в их согласованности с финансовыми результатами деятельности предприятия. Это делает актуальным и практически востребованным нахождение допустимых отклонений от рекомендуемых значений показателей управления финансовыми ресурсами, как части системы управления деятельностью предприятия.

Вопросами управления финансовыми ресурсами предприятия занимаются многие ученые: Бланк И.А., Балабанов И.Т., Шкробот М.В., Семенов А.Г., Плаксюк О.О., Богма О.С., Климаш Н.И. и др. [1...6]. Авторы рассматривают управление финансовыми ресурсами как часть финансового менеджмента при формировании финансовой стратегии предприятия, управлении капиталом, активами, инвестициями, денежными потоками, финансовыми рисками, обеспечении антикризисного финансового управления. Можно констатировать достаточную проработанность вопросов управления финансовыми ресурсами как части финансового менеджмента предприятия. При этом наибольшее практическое применение получила методика финансового анализа формирования и использования финансовых ресурсов на основе данных баланса о финансовом положении предприятия. Система финансовых показателей стойкости, ликвидности, деловой активности, оборачиваемости и пр. фундаментально описана в учебной и научной литературе, используется на предприятиях как неотъемлемый инструмент финансового менеджмента. Однако были зафиксированы случаи, когда предприятие на высоком уровне выдерживало нормативы стойкости, ликвидности, оборачиваемости, и при этом работало на грани безубыточности с тенденцией перехода к убыточному уровню. В то же время, предприятия с нерациональной с точки зрения науки структурой капитала, работали рентабельно и имели тенденцию к повышению своей общей эффективности. Эти факты вызвали необходимость дополнительного изучения процесса управления финансовыми ресурсами как механизма обеспечения эффективного функционирования предприятия, уточнения допустимости отклонения финансовых показателей от нормативного уровня в практике финансового менеджмента.

Мы принимаем утверждение, что для эффективного функционирования системы управления финансовыми ресурсами предприятия необходимо учитывать следующие принципы:

- законность управленческих действий;
- целесообразность принятия решений;
- эффективность принятых управленческих решений;

- учет конъюнктуры рынка и риска;
- максимизация рентабельности [4].

Исходя из этого утверждения, нами были проанализированы различные ситуации управления финансовыми ресурсами с определенными отклонениями от рекомендуемых значений (см. таблицу 1).

Таблица 1

Финансовые показатели по вариантам на предприятиях

Финансовые показатели	Рекомендуемое значение	Варианты по предприятиям		
		1	2	3
Рентабельность совокупных активов, %	> 0	9,9	-	16,9
Рентабельность собственного капитала, %	> 0	19,4	-	11,5
Рентабельность реализованной продукции, %	> 0	15,1	-	16,9
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,5	0,08	0,14	5,8
Коэффициент срочной ликвидности (уточненный коэффициент)	0,6 – 0,7	0,513	0,94	11,6
Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент)	1 - 3	0,84	1,45	17,54
Чистый оборотный капитал, тыс. д.е.	> 0	- 405,3	2289	63146
Коэффициент финансовой независимости	0,5 – 0,8	0,35	0,83	0,96
Период оборота текущих активов	-	181,2	79,5	159,8
Период погашения дебиторской задолженности	-	90,1	16,7	59,2
Период погашения кредиторской задолженности	-	244,9	42,1	8,37
Период хранения товарно-материальных ценностей	-	138,4	34,1	92
Продолжительность финансового цикла	-	-16,4	8,6	142,83

Как видно из таблицы, для примера возможных перекосов в структуре активов и пассивов представлено три варианта набора финансовых показателей на реальных предприятиях. В первом и третьем вариантах – предприятия рентабельные, но при этом имеют нерациональную структуру активов и пассивов.

Первое предприятие в своей деятельности использует 65 % заемных и приравненных к ним средств, что выводит его за рамки разумного уровня риска. Завышенный уровень риска банкротства в требования кредиторов оплатить долги, подтверждается показателями ниже нормы всех видов ликвидности. Период погашения дебиторской задолженности в 2,5 раза короче, чем период погашения кредиторской задолженности. Продолжительность финансового цикла со знаком минус. Все это свидетельствует о том, что данное предприятие обеспечивает свою деятельность за счет других предприятий. За счет заемных средств финансируются не только текущие активы, но и часть необоротных активов. У предприятия нет оборотного капитала. Предприятие постоянно балансирует между кредиторской и дебиторской задолженностью. Но при этом оно постоянно работает со стабильно высокой рентабельностью собственного капитала, что обеспечивает интересы собственников.

Регулярно высокая рентабельность повышает рейтинг доверия кредиторов к субъекту хозяйствования, они согласны долго ожидать возвращения кредитов. По нашему мнению такая ситуация может быть допустимой и даже показательной! Менеджеры предприятия обеспечивают очень высокий уровень рентабельности собственного капитала за счет чужих средств. Несомненно, что привлечение дополнительного капитала, например, при дополнительной эмиссии акций, улучшит рекомендуемую устойчивость предприятия. Однако предприятие вполне благополучно работает рентабельно, используя агрессивную политику управления капиталом, когда заемных и приравненных к ним средств больше, чем рекомендуется.

Третье предприятие, в отличие от первого, демонстрирует излишний собственный капитал. Об этом сигнализирует коэффициент финансовой независимости (0,96) и показатель рентабельности собственного капитала, который ниже рентабельности совокупных активов.

Предприятие практически не использует заемных средств, поэтому все коэффициенты ликвидности значительно превышают рекомендуемые. Излишек собственных средств ведет к их нерациональному использованию. Предприятие хранит 92 – дневный запас товарно-материальных ценностей, позволяет не возвращать долги по 59 дней, финансовый цикл длится 142 дня, что завывает необходимую величину текущих активов и связывает их оборот. Если предприятие в ближайшее время не расширит производство до таких размеров, чтобы необходимо было привлекать дополнительный заемный капитал, можно признать структуру его активов и пассивов такой, что не дает достаточной отдачи, хотя предприятие работает рентабельно.

Второе предприятие – убыточное, но платежеспособное, имеет достаточную величину оборотного капитала для покрытия нормативных производственных запасов, величина запасов незначительна с коротким сроком обращения. Видим полное выполнение рекомендуемых значений финансовых показателей структуры капитала. При этом производство продукции не соответствующей современным требованиям, и потому не имеющей достаточного рынка сбыта для эффективной работы, делает идеальную структуру капитала средством выживания, нельзя назвать удовлетворительной.

Как видим, при оценке допустимых отклонений финансовых показателей от рекомендуемого уровня, целесообразно учитывать наличие достаточного уровня рентабельности собственного капитала как благоприятное условие отклонения в сторону роста риска от дополнительного привлечения заемных пассивов и снижения ликвидности активов.

В дальнейшем было бы полезно расширить исследование путем корреляционного расчета влияния структуры капитала на рентабельность производственной деятельности предприятия.

Литература

1. Шкробот М.В. Сутність та основи функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств / М.В. Шкробот // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 3. — Т. 2. — С. 236 — 240.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособ. / И.Т. Балабанов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 528 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : Учеб. курс. — 2-е изд., перераб. и доп./ И.А. Бланк. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. — 521 с.
4. Семенов А.Г. Эффективне управління структурою капіталу акціонерного товариства / А.Г. Семенов, О.О. Плаксюк, О.В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. — 2010. — № 2. — С. 137 — 144.
5. Богма О.С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О.С. Богма, А.С. Павлова // Вісник Запорізького національного університету. — 2012. — № 1 (13). — С. 195 — 199.
6. Климаш Н.І. Управління фінансовими ресурсами підприємства / Н.І. Климаш // Харчова промисловість. — 2008. — № 7. — С. 148 — 151.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ОЦЕНКЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Кумпан В.С.
Павленко Е.П.

Одеський державний екологічний університет

Степень инвестиционной привлекательности является определяющим условием активной инвестиционной деятельности, а, следовательно, и эффективного социально-экономического развития как экономики государства в целом, так экономики регионов в частности.

Актуальность данной темы очевидна, так как от активности инвестиционных процессов в регионе, зависит не только его дальнейшее развитие, но и развитие всей страны в целом. Одна из задач, стоящих перед современным обществом, заключается в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста, повышения качества

жизни населения. Достижение поставленной задачи возможно путем привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Объем и темп роста инвестиций в основной капитал являются индикаторами инвестиционной привлекательности региона. Повышение инвестиционной привлекательности способствует дополнительному притоку капитала, экономическому подъему. Инвестор, выбирая регион для вложения своих средств, руководствуется определенными характеристиками: инвестиционным потенциалом и уровнем инвестиционного риска, взаимосвязь которых и определяет инвестиционную привлекательность региона.

Потенциальный инвестор обязательно анализирует возможности эффективной эксплуатации своих вложений в оборудование, здания, запасы материальных ресурсов, определяет, будет ли обеспечено будущее производство всеми видами ресурсов и будут ли в регионе внешние условия, необходимые для нормальной работы его инвестиций. Именно поэтому разработка программ повышения инвестиционной привлекательности региона должна базироваться на материалах анализа фактического состояния рынка инвестиций и факторного анализа условий инвестирования по группам:

- общее состояние экономического развития региона;
- развитие рыночной, транспортной, телекоммуникационной и информационной инфраструктуры;
- развитие финансовой инфраструктуры;
- развитие человеческих ресурсов;
- деятельность органов местной власти в сфере частного предпринимательства и другие.

От инвестиционного климата в регионе зависит поступление финансовых ресурсов из-за пределов региона, в том числе иностранных инвестиций. Само понятие инвестиционного климата является комплексным и включает в себя объективные ресурсные возможности для инвестора начать и вести свой бизнес и условия деятельности инвестора, характеризующие особенности его деятельности в данном регионе, то есть, степень развития инвестора.

В районах, городах инвестиционный потенциал может определяться особенностями географического положения. Привлекательным может стать возможность начать свой бизнес непосредственно в зоне международного транспортного коридора в сфере обслуживания транспортных потоков морского порта или порто пункта.

Южные регионы имеют большие возможности для развития частного бизнеса и увеличение финансовых потоков в регион, используя свои рекреационные возможности в том числе с основанием объектов постоянного круглогодичного функционирования.

Таким образом, дифференцированно, с анализом ресурсно-сырьевого, производственного, потребительского, инфраструктурного, интеллектуального, институционального, инновационного потенциалов определяется инвестиционный потенциал каждого региона.

Но полностью использовать инвестиционный потенциал региона возможно при условии, что будет сведен к минимуму риск потери предпринимателем своих средств, инвестированных в регион, или доходов от них. Прежде чем вкладывать свои средства в любое дело, инвестор обязательно проанализирует тенденции экономического развития региона, симпатии населения к идее, которые аналогичны его идеям, уровне социальной напряженности, загрязнения окружающей среды, преступности. Тщательно изучаются отношение местных органов государственного управления и самоуправления к вопросам поддержки развития бизнеса. У потенциального инвестора, безусловно, всегда присутствуют заинтересованность в сравнительно дешевых источниках сырья и ресурсов, использовании относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы, стремление получать прибыли на долгосрочной основе и т.д. Но, выискивая пути привлечения инвестиций в регион, следует особое внимание обратить на тот факт, что абсолютное большинство методик, применяемых инвесторами и консультативными фирмами для оценки инвестиционной привлекательности регионов, содержат в себе десятки, да, не один десяток оценочных показателей, далеких от оценки потенциала региона.

При оценке инвестиционной привлекательности региона почти все исследователи используют его демографическую характеристику. В том числе показатели удельного веса численности населения региона в общей численности населения страны, соотношение городского и сельского населения. Вместе с тем, эти показатели очень статические, могут варьироваться медленно на протяжении многих лет.

С точки зрения близкой перспективы лучше обращать особое внимание на такие показатели демографической характеристики региона, как удельный вес населения, занятого в производстве, и уровень квалификации кадров на местном рынке труда.

Потенциальный инвестор обязательно анализирует обеспеченность будущего производства квалифицированной рабочей силой. Именно поэтому, разрабатывая программу повышения инвестиционной привлекательности региона, следует учитывать фактическую ситуацию и намечать меры по улучшению на местном рынке труда.

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов определяется более чем по 80 показателям экономического развития деловой активности в регионе, состояния финансовой, рыночной, транспортной, телекоммуникационной и информационной инфраструктуры, развития человеческих ресурсов и деятельности органов местной власти в сфере частного предпринимательства, которые характеризуют условия, возможности для успешности инвестиций. Показатели, которые определяют уровень инвестиционной привлекательности региона можно разделить на 2 основные группы:

1. Количественные показатели. К ним можно отнести показатели индексов объемов производства в регионе, динамики развития производства определенной группы товаров, услуг, или более обобщенные агрегатные показатели - уровень конкуренции в отдельной отрасли региона, структура собственности и т.д.

2. Качественные показатели. К ним можно отнести темпы роста рентабельности производства, производительности труда, среднеотраслевых еще на определенные группы товаров, развития рыночной, телекоммуникационной инфраструктуры, рейтинг корпоративного управления.

Оценка инвестиционной привлекательности региона включает в себя два основных момента:

1. Инвестиционную привлекательность самого региона. На данном этапе анализируется существующая нормативно-законодательная база, правовые аспекты, политическая ситуация, степень защиты прав инвесторов, уровень налогообложения и т.д.

2. Инвестиционная привлекательность конкретных объектов инвестирования. На этом этапе анализируется экономическое состояние отраслей, предприятий и других субъектов хозяйственной деятельности.

Оценивая уровень инвестиционной привлекательности в целом, определим главные его составляющие: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Есть еще третья составляющая - это законодательные условия в регионе, но можно рассматривать ее в составе инвестиционного риска.

Инвестиционный потенциал - совокупность имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала. Эта характеристика количественная, учитывающая основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.п.), потребительский спрос населения. Его расчет основан на абсолютных статистических показателях.

Инвестиционный риск - совокупность переменных факторов риска инвестирования.

В научной литературе выделяют множество критериев оценки инвестиционного риска. Он характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них, показывает, почему не следует (или следует) инвестировать в данный объект, предприятие, отрасль, регион или страну. Степень инвестиционного риска может зависеть от целого ряда факторов: политической, социальной, законодательной, экономической, финансовой, экологической и криминальной ситуации в регионе. Не менее важной составляющей инвестиционного риска является кредитный риск.

Таким образом, для оценки инвестиционной привлекательности региона следует использовать комплексный подход к формированию системы показателей, которые бы максимально достоверно характеризовали инвестиционный потенциал региона, тем самым снижая инвестиционные риски инвесторов.

Литература

1. Асаул А. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов // Регіональна економіка. - 2004. - №2. - С.53-63
2. Бланк И.О. Инвестология: наука об инвестировании. - К.: 2001.

3. Глазунов В.Н. Оценка инвестиций // Финансы. - 2002 - №10. - С.33-35.
4. Добровольская О.П. Региональная экономика: учебное пособие. - Симферополь: «Эльиньо», 2007. - 260 с.
5. Обухова Ю.О. Анализ и моделирование инвестиционного риска при принятии инновационных решений // Экономика Крыма. - 2005. - №14. - С.30-33.
6. Рахімов Т. Экспресс-методика оценки инвестиционного климата на региональном уровне. // Проблемы теории и практики управления. - 2007. - №4. - С.100-107.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ ПРОСУВАННЯ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ

Малетіна А.А.
Олейникова О.А.
Тропанець М.В.

Одеський національний політехнічний університет

Розвиток інфраструктури глобальної мережі Інтернет і комерціалізація Інтернету призвели до змін способів ведення страхового бізнесу і появи електронного ринку страхових послуг. Інтернет став використовуватися як інтерактивний канал взаємодії страхових компаній з клієнтами, що забезпечило ведення так званого інтерактивного страхового маркетингу (страхового Інтернет-маркетингу) та здійснення прямих «онлайнових» продажів страхових продуктів.

Страховий Інтернет-маркетинг - це комплекс заходів щодо просування і продажу на ринку страхових послуг за допомогою мережевих технологій Інтернет. В даний час страховий Інтернет-маркетинг - це самостійний вид діяльності, який відноситься до електронного бізнесу. У глобальній мережі Інтернет існує безліч сайтів, які надають маркетингові послуги (послуги з просування сайту в пошукових системах).

Такі традиційні бізнес-процеси страховика як маркетинг, просування, продаж страхових продуктів, і т.п. у всесвітній мережевій економіці набувають нових форм. У багатьох західних країнах, чимало страхових компаній вже замінили своїх агентів комп'ютерами. Адже якщо компанія знижує витрати на ведення страхової справи, тобто витрати на заробітну платню співробітників, зменшує кількість офісів, відповідно зменшує і витрати на оренду, то така страхова компанія, продаючи свої послуги через мережу Інтернет, може знижувати ціни, тим самим залучаючи додаткових клієнтів. Як слід, такі компанії легко досягають значних переваг і успішно конкурують на ринку страхових послуг зі страховими агентами і брокерами.

До основних переваг страхового Інтернет-маркетингу в порівнянні з офф-лайновими засобами маркетингу можна віднести:

- найширше охоплення цільової аудиторії страхувальників (глобалізація ринку);
- персоналізація взаємодії з клієнтами; зниження транзакційних витрат.

Для просування страхових продуктів в Інтернеті компанії необхідно мати свій Web-сайт, на якому повинна бути представлена вичерпна інформація про страхові послуги та засоби, за допомогою яких клієнт може розмістити і сплатити замовлення. Аудиторія користувачів мережі Інтернет майже завжди звертає увагу на Web-сайт, і не тільки на його наявність, але і на якість його оформлення. Також необхідно забезпечити, щоб сайт компанії висвічувався на перших місцях в результатах пошуку популярних пошукових систем (Google, Yandex). Саме просування Web-сайту в пошукових системах є необхідною умовою для досягнення ефективної взаємодії з цільовою аудиторією або клієнтами, тому що саме пошукові системи та тематичні каталоги є основними каналами, по яких цільові відвідувачі потрапляють на Web-сайт. Для здійснення ефективного просування Web-сайту в пошукових системах необхідна його оптимізація відповідно до вимог пошукових роботів, постійна технічна підтримка та отримання позитивних відгуків з інших ресурсів з посиланням на Web-сайт даної компанії.

Сучасна статистика продажів страхових продуктів свідчить, що багато клієнтів при виборі страхової компанії, звертають увагу на відгуки, відвідують форуми та читають коментарі в соціальних мережах, тобто вивчають всю наявну інформацію щодо діяльності страховика.

Соціальні мережі в даний час знаходяться на піку своєї популярності тому страховій компанії, крім особистого Web-сайту, доцільно мати і профіль у соціальних мережах, який додатково з'єднує компанію і потенціальних покупців страхових продуктів. Як свідчить практика страхування, споживачі страхових послуг зазвичай віддають перевагу саме тій компанії, інформація про яку найбільш повна та максимально доступна.

Аналізуючи сучасний український ринок страхових продуктів можна зробити висновок, що продажі через мережу Інтернет поки ще мають не досить високу популярність. Така ситуація склалась в основному через те, що розрахунки за страхові послуги проводяться за допомогою пластикових карт, які не достатньо поширені серед населення, у якості платіжних інструментів. А навіть ті потенційні клієнти, які мають дані карти і інколи використовують їх для здійснення покупок на Інтернет - ринку, все одно насторожено ставляться до здійснення електронних платежів.

Також негативний вплив надають особливості цільової аудиторії страхових компаній: адже більшість пенсіонерів та таких потенційних страхувальників, які не мають навичок володіння комп'ютерною технікою, не мають можливості купувати послуги страхової компанії через Інтернет - мережу.

Тому сьогодні будь-якій компанії на українському страховому ринку варто використовувати як продажі, які здійснюються за допомогою страхових агентів і в офісі компанії (так звані живі продажі), так і продажі через всесвітню мережу. Саме живі продажі завжди забезпечують компанії підвищення її популярності. Адже ті потенційні клієнти, які ніколи не працювали з даною компанією, віддадуть перевагу спілкуванню зі спеціалістами страховика в офісі, щоб мати можливість отримання додаткової інформації для більш об'єктивної оцінки діяльності компанії.

Література

1. Страховые компании осваивают интернет: [Електронний ресурс] [<http://www.moedomik.com.ua>].
2. Методы продвижения продукции или продукта [Електронний ресурс] // Удосконалення стратегії IT страхової компанії: <http://www.iseon.com>.
3. Климова М.А. Страхование: Учебное пособие М.: Издательство МГУП, 2010. 244 с. – «Маркетинг в страховании»: [Електронний ресурс] // [<http://hi-edu.ru/e-books/xbook111/01/part-006.htm>]

РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ НА ОСНОВІ АДМІНІСТРУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ПОСЛУГ У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Нічітайлова М.С.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Обґрунтування актуальності проблеми. Ефективність функціонування політики поводження з відходами залежить від якості адміністрування надання державних послуг у сфері поводження з відходами. Державне адміністрування надання послуг у сфері поводження з відходами необхідно розглядати як діяльність держави по управлінню кожним елементом, що входить до системи управління відходами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз існуючої нормативно-правової бази поводження з відходами показав, що в Україні існують закони та підзаконні акти направлені на зниження екологічного навантаження відходів економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Так у першому розділі закону України «Про відходи» визначено, що «відходи - будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися у процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукція), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого використання за місцем їх утворення чи виявлення і від яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення» [1].

Треба зауважити, що по своїм якісним характеристикам, агресивності відходи мають різні класи екологічної небезпеки «небезпечні відходи - відходи, що мають такі фізичні, хімічні, біологічні чи інші небезпечні властивості, які створюють або можуть створити значну небезпеку для навколишнього природного середовища і здоров'я людини та які потребують спеціальних методів і засобів поводження з ними»[1].

Законодавство приділяє багато уваги до поводження з агресивними радіаційними відходами. Так в законі України «Про поводження з радіоактивними відходами» визначено, що радіоактивні відходи - матеріальні об'єкти та субстанції, активність радіонуклідів або радіоактивне забруднення яких перевищує межі, встановлені діючими нормами, за умови, що використання цих об'єктів та субстанцій не передбачається. [2]

Відповідно до пункту “в” статті 17 Закону України “Про відходи” суб'єкти господарської діяльності у сфері поводження з відходами зобов'язані визначати склад і властивості відходів, що утворюються, а також за погодженням із спеціально уповноваженими органами виконавчої влади з питань охорони навколишнього природного середовища ступінь їх небезпечності для навколишнього природного середовища та здоров'я людини.

Існує багато публікацій відносно формування та переробки побутових та промислових відходів [3.], ряд авторів розглядає проблеми поводження з радіоактивними відходами [4]. Треба зазначити, що важливою проблемою є пошук нових напрямків підвищення адміністрування поводження з відходами.

Мета роботи. На основі аналізу існуючих функцій державних органів управління поводження з відходами визначити основні шляхи удосконалення їх адміністрування.

Виклад основного матеріалу. Управління поводженням з відходами здійснюється на трьох рівнях: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Місцеві органи державної виконавчої влади і органів місцевого самоврядування. [2]

До виключної компетенції Верховної Ради України у сфері поводження з радіоактивними відходами належить: визначення основ державної політики у сфері поводження з радіоактивними відходами; визначення правових основ регулювання відносин у сфері поводження з радіоактивними відходами; встановлення правового режиму територій навколо підприємств по переробці радіоактивних відходів та статусу громадян, які проживають на них; прийняття рішень щодо розміщення, проектування, будівництва сховищ для захоронення довгоіснуючих радіоактивних відходів.

До компетенції Кабінету Міністрів України у сфері поводження з радіоактивними відходами належить: забезпечення реалізації державної політики у сфері поводження з радіоактивними відходами; забезпечення розробки і реалізації державних програм у сфері поводження з радіоактивними відходами; прийняття рішень щодо розміщення, проектування, будівництва, експлуатації та зняття з експлуатації об'єктів, призначених для поводження з радіоактивними відходами, та закриття сховищ для захоронення, крім тих, які визначає Верховна Рада України; визначення порядку переміщення радіоактивних відходів через державний кордон; встановлення розміру відррахувань коштів до Державного фонду поводження з радіоактивними відходами та порядку їх використання; визначення порядку розробки та затвердження норм, правил і стандартів щодо поводження з радіоактивними відходами; здійснення міжнародного співробітництва у сфері поводження з радіоактивними відходами. [2]

До компетенції Місцевих органів державної виконавчої влади і органів місцевого самоврядування у сфері поводження з радіоактивними відходами в межах своєї компетенції: погоджують питання розміщення на своїй території об'єктів, призначених для поводження з радіоактивними відходами, виходячи з інтересів громадян, які проживають на цій території, та соціально-економічного розвитку територій у порядку, визначеному законом; беруть участь в екологічній експертизі проектів розміщення, будівництва і зняття з експлуатації об'єктів, призначених для поводження з радіоактивними відходами, та закриття сховищ для захоронення, розташованих на їх територіях; укладають угоди із спеціалізованими підприємствами по поводженню з радіоактивними відходами про співробітництво та взаємовідносини з питань, що стосуються об'єкта, призначеного для поводження з радіоактивними відходами, всієї технічної та господарської діяльності, спільного розгляду проектів для усунення розбіжностей на будь-якому етапі проектування, вибору майданчика для будівництва, експлуатації, зняття з експлуатації чи закриття такого об'єкта на підпорядкованій їм території; організовують громадські слухання з питань захисту проектів щодо розміщення,

будівництва, зняття з експлуатації об'єктів, призначених для поводження з радіоактивними відходами, та закриття сховищ для захоронення; організують, у разі необхідності, радіологічне обстеження територій навколо місць розташування об'єктів, призначених для поводження з радіоактивними відходами; забезпечують інформування населення про радіаційну обстановку; здійснюють контроль за радіаційним станом відповідних територій після зняття з експлуатації об'єктів, призначених для поводження з радіоактивними відходами, або закриття сховищ для захоронення; здійснюють контроль за забезпеченням безпеки населення та охороною навколишнього природного середовища на своїй території, за готовністю підприємств, установ, організацій та громадян до дій на випадок радіаційної аварії; беруть участь у ліквідації наслідків радіаційних аварій; забезпечують готовність до евакуації населення і у разі необхідності здійснюють її.

Адміністрування поводження з відходами – це діяльність уповноважених органів управління на рівні держави, регіону та суб'єктів господарювання, що направлена забезпечення і реалізацію контролю, експертизи та аудиту поводження з відходами на стадіях їх утворення, повторної переробки, утилізації, поховання та формування платежів за розміщення відходів, їх акумулювання в спеціальному фонді та подальше використання.

Нами пропонується адміністрування надання державних послуг у сфері поводження з відходами розподіляти на 3 основних блоки:

- законодавче закріплення поводження з відходами з установленням переліку відходів, класу небезпеки, порядку плати по кожному класу відходів, акумуляції платежів в бюджетах (державному, обласному, міському) та подальшому їх перерозподілу.
- визначення компетенції органів власті і управління поводження з відходами, це законодавче установа та закріплення компетенції, принципів, процедур, форм та методів організації та діяльності уповноважених органів власті в сфері поводження з відходами.
- визначення функцій і задач органів що забезпечують контроль, аудит та експертизу відходів та залучення до відповідальності осіб що порушують законодавство у сфері з поводженні з відходами.

Таким чином, адміністрування поводження з відходами повинно базуватися на 3 основних блоках: нормативно-правових актах на рівні держави, регіону, місцевих та селищних територій; організаційні основи діяльності суб'єктів господарювання та державних суб'єктів що регламентують, ліцензують діяльність поводження з відходами; контроль, аудит та експертизу відходів.

Аналіз компетенції на трьох рівнях державного управління відходами показав наявність дублювання функцій управління поводження з відходами. Деякі функції носять узагальнюючий характер на державному, регіональному та місцевому рівнях і потребують додаткового уточнення.

На думку автора загальну концепцію поводження з відходами та нормативи їх утворення, базові платежі за відходи повинні формуватися на рівні держави. На рівні місцевих органів управління повинно проводитися ліцензування діяльності поводження з відходами суб'єктів господарювання з урахуванням регіональних соціо-економіко-екологічних особливостей. Нормування та платежі з урахуванням екологічних регіональних коефіцієнтів повинні розроблятися та утворюватися на місцевому рівні з урахуванням їх базових загальнодержавних значень.

Контроль за поводженням з відходами, дотриманням місць їх розташування та умов зберігання, захоронення мають проводити територіальні органи екологічної інспекції. Правила організації та здійснення контролю мають розроблятися на рівні державної екологічної інспекції.

Платежі за розміщення відходів на території регіону мають акумулюватися в регіональному фонді і використовуватися для покращення екологічної обстановки, стимулювання суб'єктів господарювання до запровадження маловідходних процесів виробництва, чистих технологій, будівництво кооперованих підприємств по переробці та утилізації відходів що утворюються в даному чи інших регіонів.

Висновки. Основними напрямками удосконалення адміністрування державного управління відходами має бути ліквідація дубляжу у функціях державних повноважних структур різних рівнів. Необхідно розширення компетенції та повноважень місцевих органів управління відходами та їх законодавче закріплення. Місцевим органам управління у сфері

обігу відходів треба надати більше юридичних та економічних повноважень для стимулювання підприємств та домогосподарств у сфері поводження з відходами.

Література

1. Закон України «Про відходи» [Електронний ресурс]/Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про радіоактивні відходи» <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Радиактивные отходы АЭС и методы обращения с ними.: [моногр.] / [А.А.Ключникова, Э.М. Пазухин, Ю.М. Шигера, В.Ю. Шигера];- Чернобыль, 2005. - 496 с.
4. Зоны экологического бедствия и решение их проблем на основе развития СЭЗ.: [моногр.] / [Э.В. Садченко, А.И. Мартиенко];- Одесса, 1999 -120 с.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Пашкова А.В.

Бельтюков Є.А., д.е.н., професор

Одеський національний політехнічний університет

Актуальність. У сучасному суспільстві рівень розвитку техніки і технології настільки високий, що тільки за їх рахунок виграти в конкурентній боротьбі на ринку неможливо. Боротьба за виживання в таких умовах змушує підприємства докорінно міняти свою стратегію, вирішувати такі проблемні завдання, як впровадження нових технологій, організація випуску нових, конкурентоздатних товарів, підвищення якості продукції, що випускається, рішення комплексу соціальних питань, пошук нових методів стимулювання праці, розвиток самоврядування і зміцнення дисципліни.

Стає домінуючою точка зору, що вирішальною передумовою конкурентоспроможності є людський потенціал. У зв'язку з цим у багатьох організаціях відбувається рух до створення нової моделі розвитку і використання людських можливостей. До її основних особливостей відносяться орієнтація на ініціативного робітника, налаштованого на безперервність процесу збагачення знань і кваліфікації, а також на гнучкість організації праці, делегування відповідальності від керівника до підлеглого, партнерські стосунки між учасниками виробництва.

Аналіз останніх досліджень. Значну увагу проблемам управління персоналом промислових підприємств приділяють у своїх роботах вітчизняні і зарубіжні вчені: М. П. Бондар, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, В.М. Гончаров, Б.М. Генкін, П.В. Єгоров, О.Я. Кібанов, В.М. Мальцев, Ю.Г. Одегов, М. Армстронг, Р. Вундерер, Г. Десслера, У. Мастенбрух, М.Х. Мескон і ін. Проаналізувавши умови управління в процвітаючих компаніях США, автори дійшли висновку, що основними чинниками ефективності управління є схильність керівників до рішучих дій, самостійність і підприємницький стиль роботи, активізація здібностей співробітників, домінування загальнокорпоративних цінностей, простота організаційних форм, органічне поєднання централізму і автономії, тісний контакт фірми із споживачем. На вітчизняних підприємствах даним питанням не приділяється достатньої уваги.

Мета дослідження - розкрити необхідність розвитку трудового потенціалу працівників вітчизняних промислових компаній.

Виклад основного матеріалу. Управління персоналом - це процес впливу на діяльність окремого працівника, групи працівників або організації в цілому з метою досягнення максимальних позитивних результатів [1].

Людина відрізняється від будь-яких інших використовуваних ресурсів на підприємствах і має свою специфіку, сформульовану Шекшней С.В. і виражену в наступному [2]:

1. Люди наділені інтелектом, їх реакція на зовнішню взаємодію (управління) емоційно-осмислена, а не механічна, а, означає, процес взаємодії між організацією і співробітником є двостороннім.
2. Люди здатні до постійного вдосконалення і розвитку.
3. Трудове життя людини триває в сучасному суспільстві 30-50 років, відповідно стосунки людини і підприємства можуть носити довготривалий характер.

4. На відміну від матеріальних і природних ресурсів люди приходять (у більшості випадків) на підприємство усвідомлено, з певною метою і чекають від підприємства допомоги (надання можливості) в реалізації цих цілей.

Можливості реалізації програми розвитку трудового потенціалу працівників на промислових підприємствах багато в чому визначаються такими характеристиками компанії, як її розмір (чисельність працюючих), фінансовий стан і фінансові можливості, види продукції, що випускається, форми організації праці, умови праці, вік підприємства, що склалися традиції і тип організаційної культури, якісний склад робітників, переважаючий стиль управління, стан соціального середовища і багато інших.

Отже, трудовий потенціал підприємства в першу чергу залежить від економічного зростання фірми, оскільки у фінансово-стійкій компанії можливості інвестицій в розвиток людських здібностей більше, а оскільки підтримка конкурентоспроможності вимагає кваліфікованих кадрів, то ріст трудового потенціалу колективу сприятиме подальшій успішній діяльності підприємства.

Вплив на трудовий потенціал підприємства, на наш погляд, є процес безперервний, але що протікає з різною інтенсивністю в різні періоди життя кожної людини. Він залежить як від внутрішніх, так і від безлічі зовнішніх чинників (рис.1). До внутрішніх чинників відносяться особові характеристики, що відбивають індивідуальні риси працівника. Це - професіоналізм, рівень освіти, культури, здоров'я і соціальної активності. Зовнішні чинники пов'язані з економічними, політичними і соціальними явищами, що протікають в країні. У сучасних умовах безперервність розвитку трудового потенціалу забезпечується нарощуванням інвестицій в розвиток людини, під якими маються на увазі витрати грошових коштів, матеріальних і інших ресурсів на створення сприятливих умов праці, довілля, житлових умов, зміцнення здоров'я, розвиток освіти і інших послуг.

Здійснюючи вкладення (інвестиції) в розвиток людини, керівництво підприємств сприяє росту продуктивності праці і впливає на підвищення прибутків людини і економіки в цілому. Наявність таких переваг свідчить про те, що головне завдання управління персоналом - максимальне нарощування його трудового потенціалу. Проте за умови, що відповідним чином змінюватимуться матеріальні і соціальні умови праці і, відповідно, зростати вимоги робочих місць до якості трудового потенціалу. Інакше не лише не зросте віддача, але і можливі різноманітні колізії. Наприклад, якщо з'явиться людина, чий трудовий потенціал буде занадто завищеним, не відповідним конкретним умовам виробництва, його потребам, він буде «зайвим». Така ситуація небажана з кількох причин. По-перше, набір або підготовка робочої сили такої якості обходиться підприємству занадто дорого. По-друге, трудовий потенціал таких працівників не буде повністю використаний, а тому засоби, витрачені на них, не окупляться. У самих працівників це може викликати незадоволення роботою, яка приведе до звільнення за власним бажанням.

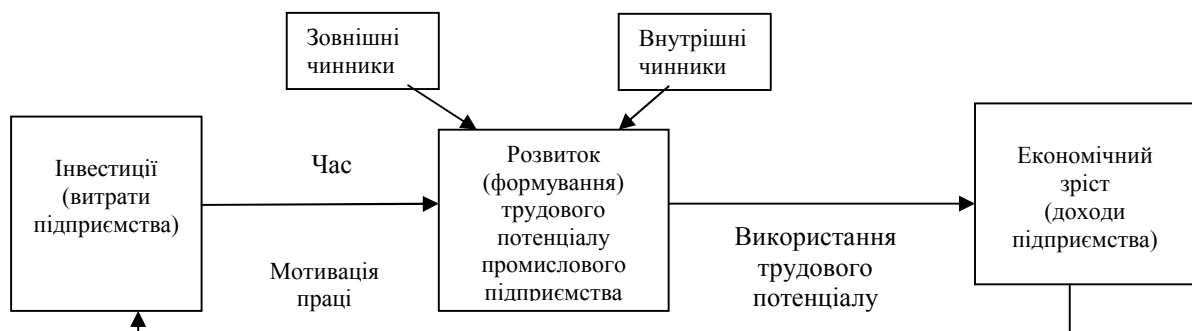


Рис. 1 Схема безперервності розвитку трудового потенціалу підприємства

Усе це обумовлює необхідність постійного контролю за ситуацією, коригування вибраної кадрової політики, усунення можливих негативних явищ шляхом планомірної управлінської дії на колектив відповідно до поточних і перспективних цілей розвитку самого підприємства.

Основною закономірністю формування якісних характеристик трудового потенціалу є його відповідність вимогам виробництва, що є динамічним процесом. Вимоги виробництва до якості трудового потенціалу зовні виражаються в посадових інструкціях, правилах

внутрішнього трудового розпорядку, статуті підприємства і так далі. Вони можуть вироблятися за допомогою громадської думки і бути формою відбору або самовідбору. Людина, що не відповідає вимогам, що склалися в колективі, рано чи пізно повинна його покинути.

Ринкові умови поступово міняють і вимоги до якості трудового потенціалу, і ті, хто адаптується до них, досягають успіху, а інші потрапляють в розряд «зайвих людей», стають безробітними. Таким чином, зміна ролі людини на виробництві впливає на зміст процесу управління персоналом. Воно має бути орієнтоване не лише на використання працівників для досягнення цілей підприємства, але і на досягнення особистих цілей (реалізацію потреб) самих виконавців. В зв'язку з цим доцільно усі основні функції управління персоналом на підприємстві згрупувати залежно від ролі людини на виробництві.

Перша група функцій спрямована на оцінку трудового потенціалу виконавців. Функції, що входять до другої групи, більшою мірою орієнтовані на розвиток усіх складових трудового потенціалу працівників. Об'єднання третьої групи функцій полягає в оцінці трудового потенціалу персоналу, як результату функціонування фірми. Аналіз виробничої діяльності організації з точки зору об'єктів управління, якими є фактично сукупні ресурси підприємства, - матеріальні, фінансові і трудові, дозволяє оцінити якість роботи системи управління персоналом.

Висновки. Відомо, що чим вище потенційні можливості найнятої робочої сили, тим більше складні завдання можуть вирішуватися колективом, і чим вище трудовий потенціал підприємства, тим вище усі виробничі показники: виконання норм вироблення, якість праці, творча активність і дисциплінованість. Людство приходить до висновку про необхідність нової парадигми : переходу від теорії чинників економічного зростання до концепції «стійкого розвитку людини і його потенціалу». Між економічним зростанням і розвитком людини передбачається довготривалий взаємозв'язок. Вважається, що розвиток людини є кінцевою метою, а економічне зростання - лише засобом досягнення цієї мети. Мірилом розвитку служить не достаток товарів і послуг, а міра збагачення матеріального і духовного життя людини.

З вище сказаного витікає, що при нових підходах до управління персоналом мається на увазі не лише вирішення поточних питань, але і формування мотивації працівників, заснованої на довготривалих виробничо-господарських стосунках, плануванні поліпшення якості трудового життя працівника і колективу.

Література

1. Горецкая В.В. Роль и место управления персоналом в компании / В.В. Горецкая // Управление человеческим потенциалом. – 2009. №2 (18).
2. Шекшня, С.В. Управление персоналом современной организации: учеб.-практ. пособие. / С.В. Шекшня- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2010 – 368
3. Електронний ресурс – Режим доступу: www.top-personal.ru

ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ АСПЕКТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Пашкова Н.С.
Бутенко А.І.

Одеський національний політехнічний університет

Обґрунтування актуальності проблеми. Розвиток сучасного бізнес-простору змушує малі підприємства пристосовуватися до сучасних умов господарювання та встановлювати нові орієнтири своєї діяльності. На сьогоднішній день концепція сталого розвитку, стала домінуючою парадигмою XXI століття. Проте перехід до сталого розвитку можливий лише за умови досягнення високого рівня соціальної, економічної та екологічної безпеки. Сталий розвиток може бути притаманний різним за своїми масштабами системам. Тому сьогодні вже можна казати про сталий розвиток людства, країни, регіону, промисловості та підприємства, маючи на увазі при цьому принципи світової концепції. Поки що, дана ідея не отримала

широкого розповсюдження та підтримки серед підприємств малого бізнесу. За таких умов актуальним завданням вбачається визначення найважливіших аспектів концепції сталого розвитку в сфері малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми та рекомендації, а також моделі управління світовим сталим розвитком вивчаються та розробляються Світовою Організацією Сталого Розвитку та Організацією Об'єднаних Націй. Серед зарубіжних авторів різноманітні аспекти сталого розвитку відображені у працях С.Басса, Дж.Блувітта, Г.Делі, А.Дейл, П.К.Рао. У національному масштабі проблемами сталого розвитку займаються такі українські вчені-економісти як І.М. Абрамова, Б.В. Буркинський, В.В. Волошин, А.С. Гальчинський, Б.М. Данілішин, Л.Г. Мельник, В.І.Трегобчук, О.В.Шубравська. Проте, в даний час в Україні проблемам сталого розвитку на рівні підприємства, в його класичному розумінні, не приділено достатньо уваги, тому залишається значний обсяг питань, які потребують вивчення та дослідження.

Мета роботи полягає у дослідженні та визначенні особливостей підприємницької діяльності сфери малого бізнесу у сучасних умовах, що передбачають впровадження та підтримку механізму сталого розвитку на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах загострення конкуренції на зовнішніх та внутрішніх ринках важливого значення набуває концепція сталого розвитку, що є надзвичайно актуальною й для України. Існує чимало визначень поняття «сталий розвиток» (від англійського – «sustainable development»). Слово «sustainable» не має точного перекладу ні на українську, ні на російську мову, воно складається з двох частин: «sustain» - підтримувати, захищати, забезпечувати; «able» - здатний, той що має здатність. Слово «development» перекладається як розвиток, зростання, покращення. Деякі науковці не погоджуються з доречністю використання словосполучення «сталий розвиток», оскільки в ньому поєднуються два протиставні поняття. Проте, якщо дати визначення даному терміну за допомогою тлумачного словника, то отримуємо постійний, стійкий процес удосконалення, покращення, зміцнення, який не піддається коливанням та є відносно стабільним.

Згідно з поняттям, що було дано Комісією ООН з розвитку та навколишнього середовища, сталий розвиток – це «соціально-економічна та екологічна еволюція суспільства, яка, забезпечуючи потреби нинішнього покоління, водночас не позбавляє майбутні покоління можливості задовольняти власні життєво необхідні потреби». Парадигма сталого розвитку є альтернативою теорії економічного зростання [1]. Варто зазначити, що існує відмінність між поняттями розвиток та зростання, оскільки зростання вказує на збільшення кількісних показників, тоді як розвиток характеризує зміну за якісними параметрами.

Таким чином, сталий розвиток слід розглядати, як такий, що збалансовує пов'язані між собою соціально-економічні та природні процеси. Особливо важливим на сьогоднішній день є сталий розвиток країни, головною метою якого виступають соціальна справедливість, освіта, інформація, здоров'я нації та збереження природи, відповідальне управління. Проте доволі складно зберігати єдиний напрямок дій та мету при постійній зміні політичних сил в Україні, адже в даний час країна знаходиться у політичній кризі, що занадто затяглася. Саме тому розглянута концепція повинна стати стрижнем національної економіки, а також економіки регіонів та підприємств.

Підприємствам доводиться стикатися з багатьма негативними факторами у внутрішньому та зовнішньому середовищі та своєчасно реагувати на них для збереження вже завойованих позицій та забезпечення усталеності розвитку підприємства. Прояв сталості внутрішньої системи підприємства залежить від її особливостей та стартових характеристик, тому і підходить до визнання розвитку сталим, залежать від ситуації, що склалася та еталонних показників. Таким чином, сталий розвиток підприємства включає збалансований та ефективний внутрішній розвиток, який характеризується високими прибутками, високою якістю продукції, довготривалою економічною ефективністю та сприятливою для розвитку атмосферою на підприємстві.

Найважливішими перевагами підприємств малого бізнесу для будь-якої країни є надання численних робочих місць та значний внесок даних структур у ВВП країни [2]. Однак, в Україні на даний час не створено сприятливого середовища для розвитку малого підприємництва. Навпаки, показники розвитку малого бізнесу за останні роки мають негативну тенденцію. Загальна структура реалізованої продукції суб'єктами підприємницької діяльності у % за 2013р. представлена на рисунку 1 [3].

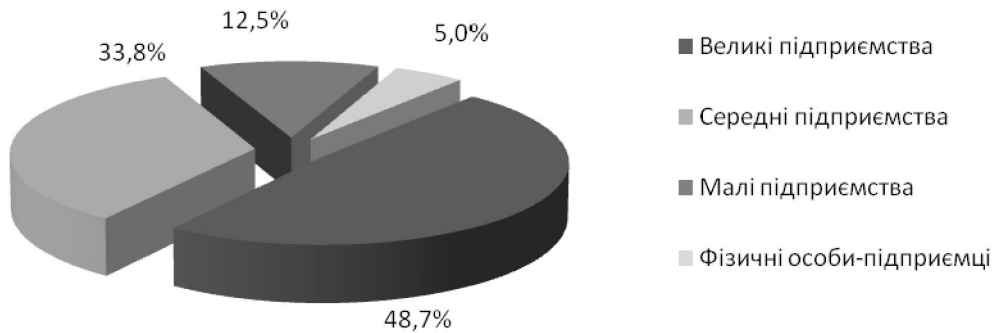


Рис. 1. Загальна структура реалізованої продукції суб'єктами підприємницької діяльності у % за 2013р.

Висновки та перспективи подальшого розвитку. В Україні на даному етапі концепція сталого розвитку підприємства не розповсюджена достатньою мірою, у тому вигляді, в якому вона функціонує у розвинутих країнах. Сталий розвиток для українських підприємств це, перш за все, виживання в жорстких умовах зовнішнього середовища та отримання достатньої кількості фінансових ресурсів для забезпечення свого подальшого функціонування. В результаті проведеного дослідження було проаналізовано основні показники діяльності малих підприємств України. Проведений аналіз відображає зростання негативних тенденцій в сфері малого підприємництва.

Довгий час парадигма сталого розвитку не мала жодного практичного застосування в Україні, навіть сьогодні більшість керівників практично не володіють інформацією стосовно сталого розвитку. Але тепер країні необхідно переходити до нових умов діяльності. Ця доволі нова філософія, вимагає від керівництва підприємств малого бізнесу нової форми мислення, зосередження не тільки на своїх потребах, а й потребах оточуючих організацій, які пов'язані партнерськими чи соціальними відносинами, а також додаткової турботи про наступні покоління та природні ресурси.

Означена у статті проблематика вказує на необхідність подальшої наукової розробки з метою покращення умов функціонування та розвитку підприємств малого бізнесу та реалізації парадигми сталого розвитку в Україні.

Література

1. Бутенко А. І. Потенціал малого підприємництва в парадигмі сталого розвитку / А. І. Бутенко, С. В. Лазарева, Н. Л. Шлафман ; ПРРЕД НАН України. – Одеса : Інтерпрінт, 2012. – 108 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/male_pidpriyemnitstvo_osnovi_teoriyi_i_praktiki_-_varnaliy_zs
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

КВАНТИФІКАЦІЯ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Парсяк К.В.

Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова, м. Миколаїв

Відразу після руйнування економіки, яка спиралася на загальнодержавну власність щодо засобів виробництва й централізоване управління ними, вітчизняні вищі навчальні заклади (ВНЗ) опинилися у нестабільному та несприятливому середовищі. За таких умов виглядає аксіомою твердження: шукати прийнятних засобів протистояння загрозам та викликам потрібно в середині організації, не нехтуючи запозиченнями позитивного досвіду підприємств реального сектору економіки. Серед популярних там інструментів – управління якістю з

ключовою ідеєю піклування про своїх замовників, ретельного планувати поліпшення роботи. У цьому контексті звернемо увагу на те, що для діяльності ВНЗ притаманні риси, які надають підстави віднести її до розряду процесної. Більш того, вона має властивість циклічно повторюватися.

Професійний менеджмент прагне забезпечити стабільність процесу, його економічну ефективність, збалансованість процесної та функціонально-структурної складових закладів освіти. На шляху до цієї мети виникає потреба розробити досконалий проект системи управління якістю освітніх послуг та запровадити його у повсякденне життя академічної громади. Самостійна наукова задача, яка потребувала розв'язання з цього приводу: кількісна оцінка якості освітніх послуг. Прагнучи до її розв'язання, ми виходили з наступної констатації: оцінка якості має бути відносною, оскільки її реальний стан завжди порівнюється із визначеною нормою (нормативом), або існують розбіжності між фактичною та найвищою суб'єктивними оцінками певного показника. Від так, в подальшому пропонується використовувати наступні коефіцієнти відповідності:

$$K_i = \Pi_i^\phi : \Pi_i^H \quad \text{або} \quad K_j = B_j^\phi : B_j^{\max},$$

де K_i – відносний рівень i -ї характеристики якості освітніх послуг в частині, яка підлягає регулюванню органами державного контролю;

K_j – відносний рівень j -ї характеристики якості освітніх послуг в частині, що перебуває у сегменті обліку показників, які не можуть бути виміряні кількісно;

Π_i^ϕ та Π_i^H – фактичне та нормативне значення показників, що застосовуються для оцінки i -ї характеристики якості освітніх послуг в частині, яка підлягає регулюванню органами державного контролю;

B_j^ϕ та B_j^{\max} – фактична та максимальна кількість балів, які виставляють j -тій характеристиці якості освітніх послуг в частині, яка перебуває у сегменті обліку показників, що не піддаються кількісному вимірюванню.

Оскільки i -х та j -х характеристик, зазвичай, декілька, засобом їхнього інтегрування є розрахунок наступних узагальнюючих коефіцієнтів (K^{v3}) за кожною сферою (сегментом) – середніх арифметичних значень відносних рівнів якості :

$$K_i^{v3} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n} \quad \text{та} \quad K_j^{v3} = \frac{\sum_{j=1}^m K_j}{m},$$

де n , m – кількість i -х та j -х характеристик якості освітніх послуг, які отримують замовники, відповідно.

Для того, аби не спотворювати результати оцінювання, вважатимемо, що за будь яких обставин має виконуватися умова: $\Pi_i^\phi \leq \Pi_i^H$. Це означає, що при проведенні розрахунків, фактичні значення показників, які перевищують нормативні, не приймаються до уваги. Пояснення нашої позиції виглядають очевидними: ті чи інші недоліки в роботі не можуть і не повинні бути «компенсовані» наднормативним результатами за будь-яким напрямом роботи навчального закладу. Більш того, подекуди йдеться про марно витрачені зусилля персоналу на надмірне покращення одного аспекту діяльності, у той час, коли вони потребувалися у насправді проблемному місці. Такої ірраціональної поведінки, з нашого погляду, не здатен оцінити позитивно, а ні інспектор МОН України, а ні ректор, а ні колеги «стахановця». З цього випливає, що значення усіх згаданих вище коефіцієнтів не перевищуватиме одиниці:

$$K_i \leq 1, K_j \leq 1, K_i^{v3} \leq 1, K_j^{v3} \leq 1.$$

Теж стосується підсумкових оцінок, які розраховуються як середня арифметична узагальнюючих коефіцієнтів:

$$K_{\Pi} = \frac{K_i^{v3} + K_j^{v3}}{2} \leq 1.$$

Визначаючи об'єкти та методи оцінювання, ми керувалися структурою так званої «піраміди якості», рівні якої стратифікують відповідні стандарти *ISO* (рис.1). Спираючись на інформацію, наведену на схемі, розроблено деталізований реєстр методів, відповідних етапам, об'єктам та завданням оцінювання якості освітніх послуг, які надають вищі навчальні заклади третього та четвертого рівнів акредитації. Найбільш вживаними виявилися методи порівняння (співставлення), експертних оцінок та опитування. Маємо з цього приводу звернути увагу на присутність у освітніх процесах таких видів навчальної роботи, які майже не піддаються кількісному оцінюванню: тестовий контроль знань, лабораторні роботи, керівництво практикою, колоквиуми та семінари тощо. У термінології міжнародних стандартів якості вони отримали назву спеціальних. Для них рекомендовано проводити атестацію або так звану валідацію.

Найбільш вживаними виявилися методи співставлення, експертних оцінок та опитування. Щодо вибору показників якості, то вони різноманітні та за структурою залежать від особливостей об'єкту оцінювання. Нарешті, визначимося із прийнятною шкалою для використання її при проведенні експертних оцінок. Це надзвичайно важлива задача, оскільки вибір на користь тієї чи іншої з існуючих альтернатив, відіб'ється з рештою на характері інформації, якою оперуватиме менеджмент навчального закладу, приймаючи рішення щодо управління якістю освітніх послуг. Проведений порівняльний аналіз засвідчив, що у найкращий спосіб виконуватиме покладені на неї функції здатна семибальна інтервальна шкала.

Рівень	Завдання	Об'єкти оцінки	Рішення
Планування якості	Моніторинг нормативних вимог, попиту та задоволеності споживачів	Ресурси на «вході»; результати на стадіях процесу надання послуг; кінцевий продукт, обумовлений контрактом	Ресурс визнається задовільним або відкидається
Забезпечення якості	Запобігання наданню неякісних освітніх послуг	Освітній процес: режими роботи, умови його протікання, послідовність, продуктивність, тривалість виконання операцій	Переналаджування обладнання, зміна технології, параметрів середовища
Контроль якості	Виявлення відхилень від планів, програм, затверджених процедур	Система управління ВНЗ та її окремі компоненти: підрозділи, процеси управління	Підвищення ефективності системи управління
Вибіркове оцінювання	Перевірка параметрів наданих послуг, ідентифікація дефектів, виправлення недоліків	Позиція вищого навчального закладу, структурного підрозділу, освітньої програми на ринку освітніх послуг	Планування покращення якості послуг, менеджменту, іміджу ВНЗ

Рис.1. Завдання та об'єкти оцінювання якості освітніх послуг

По-перше, вона відкриває можливості для переведення якісних відомостей у площину, що має кількісний вимір (хоча і з впливом на результат суб'єктивного чиннику). По-друге, із значеннями, отриманими за її допомогою, можна здійснювати корисні маніпуляції з даними. По-третє, семибальна шкала не викликає утруднень у респондентів, оскільки пропонує їм градацію оцінювання об'єкту, яка відбиває природний масштаб сприйняття: 7 (відмінно) – 6 (дуже добре) – 5 (добре) – 4 (посереднє) – 3 (погано) – 2 (дуже погано) – 1-(нікуди не годиться).

Пілотним випробуванням запропонованої методики стало опитування за спеціально розробленою анкетною студентів однієї з груп випускників щодо їхніх вражень від навчального курсу, який вони прослухали під час навчання. Значення показника K_j^{v3} склало 0,652, що на 34,8 % менше від одиниці. Викладачам, які спеціалізуються на цьому навчальному курсі, є над чим попрацювати, навіть з поправкою на суб'єктивізм експертного оцінювання. Якщо вважати, що «крок» шкали дорівнює 0,143 (1 : 7), то групова оцінка складає фактично 4 з плюсом

(0,652 : 0,143), тобто перебуває між «добре» та «посередньо», що навряд чи відповідає критеріям високої якості освітніх послуг.

Висновки:

1. Поточний моніторинг та підсумкове оцінювання якості освітніх послуг виявилися обов'язковою складовою загальної процедури у розробленому механізмі управління якістю освітніх послуг. Отримані за їхньою допомогою результати надають можливість викладачам та співробітникам ВНЗ усвідомити наявність «вузьких міст» у освітньому процесі та сконцентрувати зусилля на їхній «розшивці». Топ-менеджмент та керівники структурних підрозділів отримують у розпорядження інструмент виявлення «слабких кілець» серед підпорядкованих кадрів. Від так, обгрунтованішими виглядатимуть рішення, пов'язані із реалізацією кадрової політики, включаючи залучення до роботи у студентських аудиторіях посправжньому талановитої молоді.

2. Аналітична робота, яка виконується в контексті заходів із підвищення якості освітніх послуг, пов'язана із накопиченням, зберіганням та обробленням колосальних масивів інформації. Якщо з цією метою застосовувати паперові носії тих чи інших відомостей (хоча б, наприклад, опитувальних листів), витрати перевищать усі розумні кордони і поставлять під сумнів ефективність докладених зусиль в цілому, оскільки вони, по великому рахунку, мають призводити до її підвищення. Це означає надзвичайну актуальність запровадження інформаційних технологій.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ротань Н.В.

Світовий та загальноукраїнський досвід розвитку економіки доводить, що туризм займає провідну роль у системі господарських відносин. Він стає стимулом для розвитку різних сфер економічної діяльності, таких як будівництво, транспорт, зв'язок торгівля, сфера послуг, медицина та інші.

Дослідження туристичного ринку і підприємств, які функціонують на ньому, засвідчує, що сьогодні повсюдно усвідомлюється важливість проблематики формування й розвитку людського чинника. Необхідність пристосування підприємства до зовнішніх змін, потреба створення системи ефективної комунікації всередині підприємства та між підприємством і його оточенням, а також удосконалення способів спільної діяльності покладені в основу обгрунтування поступового переходу від традиційного управління персоналом до управління людським капіталом, який охоплює компетенції й уміння працівників. Цей капітал інтегрований з працівником, його знаннями, досвідом, бажанням та можливостями працювати на підприємстві.

Вважають, що близько 75 % ринкової вартості компанії Coca-Cola визначається сукупною вартістю торговельних марок, які їй належать. Коли "Ай-Бі-Ем" поглинула компанію "Лотус" - постачальника комп'ютерних програм, ринкова ціна останньої перевищила у 15 разів її опубліковану балансову вартість. "Ай-Бі-Ем" заплатила 3,5 млрд. дол. за компанію, яка коштувала 230 млн дол., оскільки вона мала великі невідчутні активи - ринок постійних покупців, високий професіоналізм персоналу, новостворені програмні розробки та ін. У 2005 р. здійснено продаж 93,5 % акцій банку "Аваль" Raiffeisen International Bank Holding за 1,028 млрд. дол. Більше ніж 20 % сплаченої суми становить вартість бренду. Оцінюючи українські підприємства, потенціальні інвестори і партнери дедалі частіше звертають увагу саме на вартість нематеріальних активів. За даними компанії Ernst & Young, у структурі власності найбільших світових корпорацій (Disney, Microsoft, Nike) невідчутні активи вже становлять понад половину загальної вартості компанії. Особливо це стосується високотехнологічних підприємств. Корпорація Microsoft, маючи ринкову капіталізацію в сотні мільярдів доларів, налічує на балансі матеріальних активів всього кілька мільярдів доларів.

В умовах формування „економіки знань” інтелектуальним потенціалом можуть володіти фахівці різних професій будь-якої галузі, що мають відповідний рівень освіти, знань, навичок, досвіду, володіють креативно-творчим мисленням та здатні до інтелектуальної праці. При цьому присвятити свій трудовий період інтелектуальній діяльності здатні особи, які володіють інтелектуальним потенціалом лише за можливості одержання винагородження, як у грошовій так і соціальній формі. За таких обставин інтелектуальний потенціал може набувати форми

інтелектуального капіталу, тому постає питання про ефективне управління інтелектуальним капіталом.

При розробці механізму управління інтелектуальним капіталом туристичного підприємства, вважаємо за доцільне, взяти до уваги підхід науковця С.М. Ілляшенко, який у структурі інтелектуального капіталу виділив дві частини. На його думку, кожна з підсистем інтелектуального капіталу має потенціальну і здатнісну частини. Потенціальна характеризує потенціал інтелектуального капіталу. Здатнісна - характеризує можливість і здатність до реалізації наявного інтелектуального потенціалу. Вважаємо, такий поділ дозволяє більш точно і повніше аналізувати і оцінювати рівень капіталу, цілеспрямовано формувати систему управлінських дій, спрямованих на його реалізацію і розвиток. Управління інтелектуальним капіталом туристичного підприємства, до речі, як і управління взагалі, повинно бути спрямоване на приведення у відповідність внутрішніх можливостей його реалізації і розвитку до зовнішніх, які генеруються ринком. Доцільним є визначення напрямків розвитку на основі аналізу потенціальної і здатнісної складових, а також на основі їх узагальненої (комплексної) оцінки. При проведенні комплексної оцінки необхідно враховувати та аналізувати якісні та кількісні показники [1].

На нашу думку, пріоритетом розвитку туристичного підприємства повинно бути формування стратегій управління не лише організаційним, а й людським капіталом, враховуючи їх потенціальну і здатнісну частини.

Так, при розробці стратегії управління людським капіталом керівництву підприємства доцільно аналізувати, як мінімум три його складові: капітал освіти, капітал здоров'я та капітал культури. Потенціальною складовою яких є знання, навички, досвід, ноу-хау, творчі здібності, креативний спосіб, мислення, критичне ставлення до авторитетів, моральні цінності, культура праці. Здатнісною - прагнення до самореалізації й визнання, націленість на результат, результативність праці, безперервне самонавчання й самовдосконалення, здатність до прогнозування в умовах невизначеності, відчуття затребуваності знань, досвіду та ін., бажання й здатність передати знання, навички, досвід та ін. учням і колегам.

Формуючи стратегію управління організаційним капіталом, необхідно враховувати наявність таких потенційних складових, як патенти, ліцензії, ноу-хау, товарні знаки, інформаційне та програмне забезпечення, систему мотивації творчої праці. Тут важливим є синтез потенційної і здатнісної складових. Оскільки свобода творчості, правова захищеність авторських прав, висока оплата результатів праці, визнання і вдячність колег і керівництва, сприятливі умови праці й відпочинку здатні принести організації бажаний результат.

Доцільним є накопичення та узагальнення статистичних даних щодо показників, які характеризують окремі елементи підсистем, підсистеми інтелектуального капіталу та його загальний стан. При чому окремо слід виділяти показники за потенційною та здатнісною складовими.

Таким чином, пропонуємо процедури управління інтелектуальним капіталом туристичного підприємства виконувати у такій послідовності:

1. Шляхом співставлення характеристик зовнішнього середовища (ринкових можливостей і загроз) і внутрішнього середовища (характеристик складових підсистем інтелектуального капіталу) визначити можливі напрямки розвитку підприємства.

2. Розробити конкретні заходи щодо доведення елементів підсистем інтелектуального капіталу до належного рівня.

3. Перевірити результативність реалізації розроблених заходів (управлінських дій) та внести необхідні корективи.

Отже, сьогодні підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства у світі безпосередньо пов'язано з формуванням стратегії управління інтелектуальним капіталом. Особливо це актуально для українських підприємств, оскільки деякі з них взагалі не враховують фактора впливу інтелектуального капіталу на діяльність підприємства.

Література

1. Ілляшенко, С. М. Актуальні проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства [Текст] / Механізм регулювання економіки, 2008. - №2.
2. Мацука В.М. Сучасні тенденції та перспективи розвитку туризму в Україні [Текст] // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. - 2011. - Вип.1. - С.43-49.

THE ROLE OF STATE REGULATION OF INVESTMENT IN THE GEORGIA BUSINESS DEVELOPMENT

Teimuraz Shengelia
Madona Gelashvili

Tbilisi State University

Recent events in Georgia provided basis for new economic approach on one hand oriented to address the social problems and on the other – striving to secure achievement of adequate position of Georgia in world economy.

At current stage of economic transformation development and implementation of reasonable investment policies.

In Georgian, in the initial period after gaining independence activation of investment activities, attitude towards development of the country's economic system, theoretical and methodological problems of improvement of effectiveness were particularly acute issues and this, primarily, was associated with the initial difficulties of transition period. Economic restructuring and transformations in the system of economic relations substantially change approach to solving of the problem under consideration, both at macro and micro levels and this, on its side, conditions necessity of new approach to the issues of impacting of economic growth, forecasting, stimulation, for identification of economic and social effects.

First stage of reforms implemented in independent Georgia (1993-1997), irrespective of certain achievements in some spheres, could be characterized as unsuccessful. First wave of the reforms included privatization of the state property, implemented, in many cases, by means of unclear ways. We should note poor preparedness of government for the process of state property privatization, as well as inadequate actions from the side of public. State property privatization and outcomes of privatization are directly related with the economic development of the country and certainly it is the subject for separate research.

Georgia, similar to any other state, in the conditions of transition economy, was placed in force majeure situation and this was further aggravated by the political instability and altogether, this, caused significant fall in investment activities. Key reasons of fall in investment activities included: crisis in industrial sectors; change of ownership forms, resulted in destruction of traditional relations in the investments sphere; gaps in finance & credit relations' system limiting availability of investment resources; ineffective operation of the banking system; limiting of the investment function of the state; economic and political instability in the country etc.

Investment activities in the country and economic development of the country are in proportional relationship. Therefore, the state should pay great attention to the issues of implementation of investment policies.

Main goal of our work is gaining in-depth understanding of the state investment politics and formulate our vision of improvement of investment policies and intensification of investment activities. For the purpose of improvement of investment policies of the country the following is necessary: reasonable allocation of investments by industries, sectors, economic priorities; ensuring proper direction of the investment cycle; activation of the investment processes; as well as interlinking of investment and innovation processes etc.

Currently there are poor opportunities for improvement of economic effectiveness but they grow, particularly, on the account of attraction of foreign capital and therefore, necessity of effective use of these assets increases.

In this respect, identification of the place and role of investment activities in the system of market economic relations regarding the specific characteristics of country development is of decisive significance. Its study as one of the sources of economic growth of the country and factor of acceleration of scientific & technological progress is of significance as well. Evaluation of economic effectiveness of investment activities is one of the central issues of fundamental economic reform ongoing in the country. Solutions of many problems, from strategy of economic and social development of the country to socioeconomic development and growth of effectiveness of the initial subjects – enterprises, firms, associations depend upon the degree of its justification.

Further expansion of the study of problems of evaluation of effectiveness of investment activities in the conditions of market economy should be directly associated with improvement of life

conditions, employment of the population and solving of the other socioeconomic problems. With limited resources high level of development of the production forces greatly depends upon the pace of inclusion of the new factors into economic turnover. Investment activities comprise priority among them.

Reforms showed that the state economic policies should take into consideration the characteristics and trends of international economic development, regularities of economic growth of the country, opportunities of realization of investment potential regarding objective conditions in the country. In current economic conditions it is clear that transformation of the schemes of funding of the investment projects should be implemented more drastically. Such schemes were based on the budget, in a form of amortization and profits from own assets and lent assets. In these conditions the investment activities should be expanded on the basis of stimulation and growth of external investment injections.

Thus, subject of our study is the investment politics of Georgia, as an independent state, the ways and methods of its implementation. State investment policies primarily include the ways of attraction of investments, both, domestic (local) and external (foreign). Research should carefully examine all problems and issues: legislative basis, socioeconomic condition in the country, evaluation of effectiveness of the investment projects, economic growth, unemployment, poverty level etc.

Currently almost all countries have understood that one of the most rapid ways of development comprise foreign investments inflowing into the county and bringing knowledge and employment. But it is upon government and the legislation to attract investments to the country and, what is the most important, maintain them. The main thing, to be done by the government to effectively prepare the investment preconditions is development of the stable financial environment. Stable financial environment implies low inflation rate, automatically including low fiscal deficit, better internal and external industrial relations and steady exchange rate. Moreover, foreign investors consider inflation as the basic principle for building of market economy. Thus, in our opinion, in the transition period, for development of reasonable investment policies state regulation of investment activities is required.

State regulation of investment activities implies certain administrative and economic forms and methods of legislative nature to be applied by the government bodies of all levels in implementation of investment policies. To ensure: achievement of key objectives of socioeconomic development of the country, at the national and regional levels; improvement of investment effectiveness; ensuring safe conditions for investment in various objects.

In Georgia investment activities are regulated by general state legislation, as well as the special normatives and acts.

The following laws are of substantial significance: Constitution of Georgia; Civil and Tax codes; Law on Joint Stock Companies; laws on Privatization; International Economic Activities; Tariff Control and foreign Currency Regulation etc. Number of special laws, resolutions and normative acts directly regulating investment activities were adopted. All these measures should be oriented to improvement of state investment and structural policies, attraction of investments from non-residents in the production sector, creation of adequate conditions for attraction of private investments and improvement of effectiveness.

State regulation of investment activities is provided:

- In accordance with the state investment programs;
- Through direct control of the state investments;
- Through adoption of the system of differentiated tax tariffs and benefits;
- Using financial assistance: through dotation, subsidies, budget loans for development of specific territories, production, sectors;
- Through implementation of finance and credit policies, pricing policies, amortization policies;
- Through anti-monopolist measures, privatization of the state property;
- Expertise of investment projects.

The state will apply both, ADMINISTRATIVE and ECONOMIC methods impacting investment activities in the country.

ADMINISTRATIVE (DIRECT) METHOD OF REGULATION – implies direct influencing of the subject of investment activities; the state has authority and possibility of neglecting economic subject in comparison with the other economic subjects, through regulations, prohibitions, restrictions and permits. Similar instruments of influencing include legislative and normative acts. For example, the law sets that all investment projects are subject to economic expertise.

IMPACT OF STATE ECONOMIC METHODS – these are the methods applied by the

government for influencing of investment activities' subjects through stimulation of investment decisions, regarding the interests of both, the subjects and the entire society.

Economic methods include setting of the refinancing, tax benefits and depreciation norms, as well as differentiation of tax norms, tariffs and payment norms for such investment resources as: land and natural resources in general.

In the recent years Georgian government has made significant steps for improvement of investment environment in the country. According to the new Tax Code adopted in 2005 the tax rates were reduced and quantity of the taxes payable by the businesses and individuals. Customs Code adopted in 2006 provided for reduction of the number of customs categories and export and import tariffs thus facilitating trade. Similar liberalization was assumed in the spheres of licensing, permits and labor regulation and trade mode and currently Georgia has one of the most liberal legislative bases in the world.

The most important laws directly regulating investment activities in Georgia include Law on Support of Investment Activities adopted in 1996; Law on State Support to Investments of 2006; and Law on Georgian National Investment Agency of 2002. In addition, there are the laws on privatization, land acquisition, concessions, permits and licenses dealing with the investors as well.

Law on Investments of 1996 sets the national regime, i.e. for the foreign investors the regime is the same as for the local ones, including the right of profit repatriation, 10-year guarantee of protection from effective legislative changes and opportunity of application of international practices of disputes resolution. Rights of the investors are also specified in bilateral investment agreements (21 such agreements are effective) though they do not cover all EU countries. The same could be said with respect of the agreements made by Georgia for avoiding of dual taxation. Lack of them is conditioned by requirement of large investors. Tax agreements dealing with regulation of this sphere state standard procedures and it is not difficult to follow them. Greater problem comprise bilateral investment agreements due to strict requirements of international arbitration. Arbitration ensuring for the investors the neutral and fair judgement develops rapidly and improves according to the Convention of International Center for Investment Disputes. The provisions of the above Law may be expanded to include "fair and equal approach" and set more refined mechanism of disputes resolution. Article 7 of this Law states that the government may expropriate the investment by the "court's decision or in case of emergent necessity specified by the organic law and only in lieu of the relevant compensation". Compensation corresponding to the "real value" shall be paid in accordance with Article 8. Cases of recent "voluntary" transfer of the properties in Tbilisi (restaurants, bathhouses), though limited to local business, were the cases of indirect, unpaid expropriation and generally, it does not show any protection of investments in general.

Law on Georgian National Investment Agency adopted in 2002 determines the role of this Agency and certain programs for promotion of the foreign and domestic enterprises. Note that these programs were implemented long ago and the functions given to the Agency by the law do not correspond to its current status and capabilities. For example, no one has fulfilled the requirement of submission of annual reports to the Agency in case of investments over US\$ 100.000. In 2002-2003 the Presidential Fund was mostly applied for stimulation of investing by domestic companies and this included their subsidization and assistance in issuance of bank guarantees to them. And this means that there was no any policy for supporting of investing.

Law on State Support to Investments of 2006 is an attempt to improve the procedures for supporting of the investments. According to this Law, Georgian National Investment Agency should be the representative of investors in the process of issuance of permits from the administrative authorities. For these services the Agency will receive the fees and amount of which will be determined by the Ministry of Economic Development. No fees are imposed for the "investments of special significance", i.e. investments over GEL 8 millions, or investments in high mountainous regions of Georgia over GEL 2 millions. The Law also states the procedures of issuance of the preliminary licenses and permits and clearly states the competence of Georgian National Investment Agency and obligations of the municipalities and state authorities to timely familiarize the investors with the procedures. In practice these provisions may confuse the investors as no such provisions are established by any bylaws (for example no service tariffs of Georgian National Investment Agencies are established) and none of them are in force. Even in case of execution the procedures dealing with awarding of the status of special investment is very unclear and not practicable. For example, it is doubtful that the investor desired to publish his investment plan / agreement with the government so as provided by Section 4 of Article 10. Moreover, only few investors will agree to provide investment

guarantee comprising 2 per cent of the investment value or submission of the bank guarantee equivalent to this amount as this is associated with the additional costs and financial risks. Thus, the Law of 2006 over-regulated the entire process of permit issuance. In addition, some provisions made this process less attractive for the foreign investors. Therefore, development of the secondary legislation and ensuring administration was of urgent necessity.

Law of 2006 additionally provides for the administrative procedures related to privatization (disposal of the state property) continuing in certain way the provisions of the law adopted in 1997. In particular, it determines the procedure of direct sale accelerating privatization process. Criteria of direct sale are quite extensive. This allows disposal of the privatization object more rapidly but at the same time, this does not exclude the possibility of administrative arbitrariness from the side of departments involved in decision making with respect of investments.

Currently, all over the world, there are over 180 national and over 300 sub-national agencies supporting investing. Whether they are able to influence the investors' decisions is quite disputable. Researches showed that effectiveness of the agency depends on the environment of its functioning. Agency operating in the unfavorable investment environment is less effective. In result of reforms implemented in the recent years in the sphere of legislation Georgia became successful country through active strategy. In addition, activity lines implemented by the agency condition the quality of its functioning. Empirical data show that the agencies focusing their activities on state policy advocacy is more effective as these activities deal with all (including domestic and foreign) investments. Investments' generation is quite risky and expensive activity, particularly in the countries with unfavorable investment environment. In addition, effectiveness of the agency increases its institutional link with the highest political circles (accountability to the president or prime minister is implied) and private sector. These links are of great significance as, on one hand, they increase the government's responsibility and on the other – increase the trust towards the agency and improve its public image. For example, the mechanism of relations with the highest political levels through which CzechInvest, Czech agency for investments support contributed every year to the economic reforms of the country, it provided significant assistance in timely identification of the problems facing investors and dealing with them.

Significant function of the investment agency is caring about the country's image, i.e. creation of impression about the country as place favorable for investing. Activities in this respect include advertising, public relations, dissemination of news and interesting information. Georgian National Investment Agency actively works in this sphere: it arranged and "investment forums" and participated in their funding in China, India, Netherlands and USA. These measures were basically oriented towards creation of general image of the country, in particular, advertising of the tourism development potential and diversification of traditional Georgian exports. One more function of investments' support mentioned in the work by L. Wells and A. Wint is investments' generation implying identification of specific sectors and companies for attraction of the investments. Relation with the potential investors is made through direct correspondence, telephone communication, investors' forums and seminars, as well as through individual presentations. This is the most costly and risky sphere of investments' promotion. Seeking of the investors, particularly in the foreign country, requires significant costs and competition is too severe as well. For establishment of the new agency for investments' support or for restructuring of the existing one and for creation of effective regime of investments' support various elements are required:

1. UNDERSTANDING OF SIGNIFICANCE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN GENERAL STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF GEORGIA: Georgia should clearly identify the industries and regions where need of foreign direct investments is most urgent and what types of investments should be attracted to support the country development policies.

2. DEVELOPMENT OF THE INVESTMENTS SUPPORT AGENCY: on the basis of analysis of need of direct foreign investments and potential of their attraction Georgia should take measures for restructuring Georgian National Investment Agency or for creation of the new agency.

3. FORMULATION OF THE STRATEGIES FOR INVESTMENTS SUPPORT: after establishment of the agency maximal capitalization of the strengths and weaknesses of Georgia, as an investment country should be provided. Based on these priorities specific industries and goals should be reflected in the activities of the Agency, its organizational functions, partnership relations and budget.

4. MAKING EFFECTIVE PARTNERSHIPS: regarding that the agency's resources and coverage area is limited the strategy of collaboration and communication with the other players to

improve the agency's effectiveness and avoid functions duplication.

5. IMPROVEMENT OF IMAGE OF GEORGIA: for creation of the image initial evaluation of the investor's vision of country's location should be provided, strengths and weaknesses should be identified and action plan should be developed.

6. IDENTIFICATION OF THE INVESTMENT OPPORTUNITIES AND GENERATION THEREOF: One of the key elements of investments' generation is creation and permanent updating of the database allowing recording of the investors and providing timely assistance to them. Such tracing system is very significant for avoidance of the negative impact of personnel change.

7. SERVICES TO THE INVESTORS: similar to many other transition countries Georgia has no infrastructure for business services and administration fully responding (potentially) to the investors' requirements. Private consultations and lawyers can meet such requirements only partially. Representatives of investment agency, normally, fill this information gap and ensure effective services to the investors. Similar agencies often assign the project managers for each potential investor and ensure assistance to the acting investors. In this way the agency can assist the acting companies in investing of the additional capital.

8. MONITORING AND EVALUATION RESULTS: monitoring and evaluation comprise the instrument allowing the management of the agency improving the organizational structure, procedures, personnel and process of strategical planning of the agency.

9. USE OF THE INFORMATION TECHNOLOGIES: for the relatively isolated and unknown countries, such as e.g. Georgia, the internet presentations made at the adequate level is of decisive significance for causing interest among the investors. Many companies start analysis of the potential places for investment from collection of information from the internet. Currently web site of Georgian National Investment Agency contains only very scarce and outdated information. In the most recent studies of MIGA/World Bank, among the other issues, the web sites of the investment support agencies of 114 developing and transition countries were compared. The research showed that the investments support agencies in the small countries, as well as those at the internal national level, with small budgets, can achieve significant success through internet. The best agencies identified by the mentioned study use their web sites for effective communication with the investors providing to them the information about prices and investment opportunities in their countries.

For the entire Georgian economy foreign investments are of great significance and their attraction should be provided on the basis of targeted investment programs. For this, the readiness of investors to allocate their capital into one or another country is required, and such readiness depends upon the investment climate, i.e. political, economic, legal, social, everyday living and other factors, finally determine the risks of investments and possibilities of their effective use.

Of course, use of foreign investments is significant factor for mastering of the state of art methods by the organization and training of human resources so that to comply with the requirements of market economy. In addition, the views of those, who see the risk of serious competition with the national economy due to uncontrolled attraction of foreign investments, are quite logical as well. They regard that participation of foreign capital in development of Georgian economy may be accompanied with the number of negative outcomes:

- First of all, it should be noted that the foreign firms are mostly interested in raw materials and energy and this would accelerate exhaustion of non-renewable resources in Georgia and result in further hypertrophy of mining sectors;
- In the conditions of weak state regulation of the process of attraction of direct foreign investments there is not strict environmental control over the activities of number of enterprises, and this causes catastrophic danger to unique Georgian natural resources;
- It should be also noted that foreign investments in many cases are used for money laundering.

These and many other negative outcomes may result from unreasonable, inadequate policies in the sphere of attraction of foreign investments and this, of course, infringes the country's economic interests. Therefore, in given conditions formulation of investment policy is a very delicate issue as the market mechanisms not always work for the benefit of our country. Strict state control is required, as well as support of investing into the industries and regions associated with the potential of economic development. Scientifically justified, reasonable active state policies of attraction of foreign investments are required.

Key directions of improvement of effectiveness of foreign investments are as follows:

- For construction and further disposal (including joint disposal), investing on the basis of competitions arranged by the market structures (investment stock exchanges, tender

- committees), according to the plans prepared in advance. for development of industries, objects or territories;
- Creation of competitive environment for investing at domestic market;
 - Improvement of the foreign investments' structures, growth of the share of technologies and know-how, for acceleration of their adaptation to our conditions, together with creation of technological fleets and technology towns;
 - It is reasonable to create, on the basis of common interests, together with the relevant foreign partners, the venture firms for development of the new joint technologies. In addition, from our side, the human resources and land will be provided, while from the side of foreign companies – the equipment and funds;
 - On the basis of the advanced technologies the joint ventures should be established products of which should be sold by joint efforts as well.

In such cases activation of work for making Georgian and foreign legislation in the sphere of investments closer with one another is of great significance, to ensure growth of investments of foreign capital and entrepreneurs.

Foreign experience shows that effectiveness of the foreign investments through state channels is very low and in many cases fail to achieve stated goals. Therefore, normally, great attention is paid to formation of such investments market as the investment banks, broker companies, investment exchanges, as well as the auctions or tender companies, establishment of the markets of foreign professionals and investments, stock and goods' exchanges, intermediary and insurance companies, i.e. the economic environment, common in the foreign countries and so needed for our businessmen.

Investments' market should not have any geographical borders, i.e. in accordance with the global economic trends; it is true that there is no difference between foreign and domestic investments. Foreign capital can and should participate, together with the national one, in the process of integration of our economy with the world economy.

Foreign capital should not be regarded as the money only. It also brings new technologies and machinery, intellectual potential, managerial experience etc. Attraction of the foreign investments is not a conjuncture but rather a strategical course for entering into the world investments market, with its specific laws and conditions. We should also note here that our conditions would be inadequate, compared with the conditions accepted all over the world and therefore, the primary objective is development of the innovative investment policies to include the investors' interests (including their physical safety), guarantees of refunding of moneys and dividends etc.

In our opinion, the state should regulate and protect its interests and develop mutually acceptable for the state and private business. Basically, it should set the directions and priorities of investment policies, provide stimulation of the means of their realization.

Experience shows that many foreign firms deem unacceptable long-term investing due to high risk. Though, there are the farseeing investors, who implement relatively long-term investment policies and they reasonably propose that economic, industrial and technological collaboration should be based on mutual profitability, equality and be of stable nature, allowing reasonable and full use of the capabilities and natural resources of the partner country. In addition, for mutual benefit, such forms of collaboration should be developed as exchange of patents, licenses and know-how, scientific-technological experiments and new technologies.

In all cases of consideration of the investment forms, there is a set of issues common for all of them. One of such issues is state regulation of investments intended for ensuring realization of the goals of economic, scientific, technological and social policies.

State establishes beneficial conditions for investing to ensure meeting of the most important public demands in the investment activities, primarily, in the social sphere.

State regulation of investments includes also ordering of the conditions for investment activities and direct management of the state investments. In addition, regulation may be provided through taxes as well. High tax rates or tax exemptions system, for regulation of the investment demand, differential investment tax or the conditions for tax exemption of the investors may be introduced.

By granting of financial assistance for development of certain region, industry or enterprise, in a form of dotation, subsidies or budget loans, state regulation of investments may be provided also through implementation of credit policies, privatization of the state property and pricing policies, setting of special conditions for use of land and other natural resources. Setting of stricter or more liberal criteria for state expertise of the investment projects may be one of the levers of investments regulation as well. Some developed countries use in their practices the funds for support of small

enterprises and off-budget funds, which are actively introduced in our country.

For development of the investment policies protection of the investors' rights and guarantees by the state is of primary significance.

Thus, for development of the entrepreneurship in the country all above dangers should be taken into consideration especially, regarding that currently, no any industry of the national economy could be developed without significant investments.

References

1. T. Shengelia. Trade and Foreign Direct Investment in Georgia. Tb. 2011. .
2. Squire I. Tak H. G. "Economic Analysis of project". World Bank, Baltimore, London. 2011.
3. World Bank. Doing Business 2012. Washington (DC): World Bank.

АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АТОМНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Свірідова С.С.
Попов П.М.

Одеський національний політехнічний університет

В умовах поступової лібералізації світових енергетичних ринків великої актуальності набуває питання конкурентоспроможності енергетичних компаній, як в галузі розподілу енергетичних потоків, так і в галузі генерації.

На даному етапі лібералізації українського енергоринку найбільш важливою є проблема конкурентоспроможності, перш за все, сфери розподілу, частина суб'єктів якої вже підверглись приватизація і здатні повною мірою вести конкурентну боротьбу на ринку. Конкурентна ж боротьба генеруючих потужностей, що знаходяться у веденні держави, є доки латентною, нечітко вираженою і заснованою на наступних особливостях енергетичного аспекту економіки України:

- значна частина енергогенеруючих потужностей України є зношеними і вимагаючими серйозних інвестицій в їх реконструкцію і модернізацію (особливо це стосується теплової генерації) [1];
- структура встановлених генеруючих потужностей і структура виробництва електроенергії в Україні неадекватні один одному – при встановленій потужності теплової генерації 67%, атомною – 24% і гідрогенерації – 9%, наприклад, в 2010 році на теплову генерацію доводилося 48,19% всій виробленій електроенергії, на атомну – 45,1% і на гідрогенерацію – 6,71%.;
- має місце висока енергоємність національної економіки України – індекс енергоємності ВВП з 1991 року постійно зростає.
- відсутність конкретизованої довгострокової програми і прогнозу розвитку національної економіки, що, природно, не дозволяє оцінити її майбутню структуру.

Основним визначальним чинником у виборі стратегічних пріоритетів в майбутній структурі енергетичних генеруючих потужностей є запас конкурентоспроможності підприємств того або іншого способу генерації.

Оцінка передбачуваних стратегій держави відносно трьох основних видів енергетичної генерації – тепловою, атомною і гідроелектричною, може бути виконана методом побудови і аналізу матриці Boston Consulting Group.

Аналіз стратегічних позицій різних видів енергетичних генеруючих потужностей України виявив, що саме атомна генерація виглядає найпривабливішою з точки зору майбутнього інвестування в реконструкцію, модернізацію і продовження ресурсу енергоблоків, що діють, і в будівництво нових.

Проте ряд зарубіжних досліджень, проведених на основі досвіду країн з ринками електроенергії, що лібералізували, піднімають проблему конкурентоспроможності АЕС в даний час і можливого потенціалу для її підвищення [2].

Враховуючи зарубіжний досвід, необхідно визначити ключові моменти стратегії підвищення конкурентоспроможності атомної енергетики України, що визначає її інвестиційну привабливість.

Чинниками, що визначають високий рівень конкурентоспроможності атомної генерації, є:

1) стабільність цін на уран – з кінця 70-х років спостерігалось поступове зниження ціни на уран;

2) низька вартість електроенергії, вироблюваної на АЕС, – в Україні;

3) зовнішня вартість виробництва електроенергії на АЕС – під зовнішньою вартістю паливного циклу розуміють витрати, накладені на суспільство і довкілля, які не враховують виробники і споживачі енергії [3];

4) тенденції в розвитку світової енергетики – до 2050 року очікується значне збільшення населення з передбачуваною подальшою стабілізацією приросту народонаселення, що автоматично приведе до зростання потреби в енергетичних ресурсах; одночасно із зростанням виробництва електроенергії слід чекати поступового скорочення запасів викопного палива – спочатку, вугілля, а потім і вуглеводнів; у таких умовах значущість ядерної енергетики поступово зростатиме, проте можливі сценарії розвитку ядерних енергогенеруючих потужностей [4].

В той же час необхідний відзначити ряд чинників, що надають негативну дію на конкурентоспроможність атомної генерації:

1) потенційна можливість важких техногенних катастроф з радіоактивним зараженням значної території;

2) накопичення значних об'ємів відпрацьованого ядерного палива (ВЯТ) і радіоактивних відходів (РАО), а також питання зняття енергоблоків з експлуатації і їх утилізації;

3) значна вартість основних фондів – капітальні витрати і час будівництва для різних варіантів генеруючих потужностей за кордоном представлені в таблиці. 1 (всі витрати включають виплату відсотків за кредит під час будівництва, витрати на кВт встановленої потужності наводяться з 10%-й обліковою ставкою);

4) високі інвестиційні ризики при будівництві нових енергоблоків - у всьому світі спостерігається небажання інвестувати значні засоби в енергетику, оскільки подібні проекти не дозволяють повернути вкладені засоби протягом 2-3 років;

5) інвестиційні проекти по модернізації енергоблоків, що діють, реалізуються зараз НАЕК «Енергоатом» передбачають норму прибутковості в 14% річних і термін повернення інвестицій в 10 років, проекти ж по будівництві нових енергоблоків можуть стати просто непривабливими з врахуванням їх терміну окупності;

6) низькі, в порівнянні з досягнутими в світі коефіцієнти використання встановленої потужності. (низький рівень експлуатаційної готовності);

7) складність оптимального вирішення дилеми «безпека - витрати» - безпека експлуатації атомних електростанцій є одним з чинників збереження їх конкурентоспроможності, проте оснащення АЕС системами, розрахованими на виконання функцій безпеки не лише при проектних, але і при запроектованих аваріях вимагає значних витрат, що підвищують вартість електроенергії, що виробляється.

Таким чином, в цих умовах основними принципами стратегії підвищення конкурентоспроможності атомних енергогенеруючих потужностей України можуть бути наступні:

- розробка і впровадження технологій і заходів, що підвищують експлуатаційну ефективність АЕС;
- виключення важких аварій з радіоактивними викидами, які вимагають евакуації населення, при будь-яких відмовах устаткування, помилках персоналу і зовнішніх впливах (за винятком впливів, які наводять до руйнування АЕС);
- екологічно безпечне виробництво енергії і утилізація відходів за рахунок створення в найближчому майбутньому сучасної інфраструктури звернення з ВЯТ (відпрацьованим ядерним паливом) і РАВ (радіоактивними відходами);
- забезпечення продовження ресурсу енергоблоків, що діють в Україні;
- створення організаційної культури атомної генерації.

Таблиця 1

Капітальні витрати і час будівництва для різних видів генерації [5]

Вигляд генерації	Витрати на кВт встановленій потужності, US\$	Всі витрати на потужність 1000 МВт, млрд. US\$	Період будівництва, роки	Типова потужність станції, МВт	Типові витрати на будівництво об'єкту "під ключ", млрд. US\$
Ядерний легководний реактор	2100-3100	2,1-3,1	6-8	600-1750	1,5-4,2
Ядерна енергетика, кращі показники	1700-2100	1,7-2,1	4-6	800-1000	1,3-2,1
Вугілля пилоподібний, електростатичний осаджувач	1000-1300	1,0-1,3	3-5	400-1000	0,5-1,3
Вугілля, вибіркоче каталітичне відновлення, десульфация димових газів	1300-2500	1,3-2,5	4-5	400-1000	0,6-2,5
Природний газ, парогазова турбіна	450-900	0,45-0,9	1,5-3	250-750	0,2-0,6
Вітер	900-1900	0,9-1,9	0,4	20-100	0,03-0,12

Література

1. Плачков І. Ітоги роботи енергетичної галузі, перспективні напрями розвитку енергетики // Енергетика і електрифікація – 2009 - спецвипуск.
2. Економічна конкурентоспроможність ядерної енергетики в сучасних умовах і основні напрями її підвищення // Новіні енергетики – 2011 - № 3 – С. 6-10
3. Афанасьев А., Максименко Б., Оцінка зовнішньої вартості ядерного паливного циклу в проєкті EXTERNE // Атомна техніка за кордоном. – 2008 - № 12 – С. 3.
4. Фрідман Н., Новіков В. Будуще розвиток ядерних реакторів і паливних циклів – ядерна технологія природної безпеки // Новіні енергетики – 2010 - № 3 – С. 18-21.
5. Економічна конкурентоспроможність ядерної енергетики в сучасних умовах і основні напрями її підвищення // Новіні енергетики – 2010 - № 3 – С. 6-10.

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Скрипник Н.А.
 Майстренко О.С.
 Русева І.С.

Одеський національний політехнічний університет

Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств є в даний час однією з найбільш актуальних завдань в економіці. Для того, щоб українська економіка, а саме підприємства змогли скласти конкуренцію іноземним компаніям, необхідно мати конкурентоспроможне виробництво, супроводжуване високою якістю продукції і низькими витратами. Інновації в розвитку підприємницької діяльності дозволяють не тільки утримувати позиції підприємств, організацій серед конкурентів, а й, у кращому випадку, перевершити їх. Однак жодне підприємство не здатне повністю перевершити своїх конкурентів за всіма характеристиками товару або по способам просування продукції на ринок, так як хтось буде краще або гірше в конкретній сфері комерційної діяльності.

На сьогоднішній день проблему підвищення конкурентоспроможності товарів у своїх наукових працях розглядали як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них: Акуліч М.В. [1], Гребньов Є.Т. [2], Загоруйко В.Л. [3], Іваненко А.В. [4], Ліфиць І.М. [5]. У своїх роботах дані вчені досліджували теоретико-методологічні та економіко-організаційні аспекти забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємств. Враховуючи нестабільність в українській економічній, політичній, науково-технічній сферах та інших, можна відзначити такий

негативний факт, що на сьогоднішній день українським підприємствам доводиться нелегко конкурувати з іноземними підприємствами, які мають розвиненіші стратегії в просуванні товарів і послуг та мають більший попит у споживачів, ніж вітчизняні виробники. Однією з головних причин даної проблеми є недосконала система інформування комерційних підприємств про нововведення, недостатня науково-технологічна підтримка промислових підприємств, що веде до слабких показниками продуктивності і прибутковості комерційної організації. Все це негативно впливає на розвиток підприємств і економіку в цілому.

Метою багатьох робіт є пошук можливих джерел підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Конкурентоспроможність - це здатність національних виробників продавати свої товари, здатність збільшувати або утримувати за собою частки ринків, достатніх для розширення і вдосконалення виробництва, зростання рівня життя. [5]. Проблема підвищення конкурентоспроможності та утримання досягнутого рівня хвилює всі країни. Однак методики та підходи у всіх різні. Адже неможливо розробити один ефективний метод, який би однаково добре працював у всіх країнах. Україна, з цієї точки зору, слід брати приклад з лідерів цього рейтингу, але при цьому адаптувати їх прийоми до вітчизняних умов життя. Наявність одного або декількох видів конкурентоспроможної продукції в номенклатурі не означає ще, що підприємство теж є конкурентоспроможним. Насамперед слід зазначити, що в якості бази для порівняння рівня конкурентоспроможності підприємства використовуються дані по підприємствах - конкурентах, а не по виробленим товарам. Ще Адам Сміт говорив, що невидима рука керує світом, і ринкова економіка тому не розвалюється, що конкуренція все розставляє на свої місця, і люди, які прагнуть лише задовольнити свої власні інтереси, зрештою працюють на благо суспільства. Радикальний прорив в цій області пов'язаний з ім'ям Майкла Портера. Він дав визначення основним видам конкурентних стратегій. Схематично усі види конкурентних стратегій подано на рис. 1

На рис. 1. показано п'ять основних підходів до стратегії конкуренції. кожен з яких займає різне місце на ринку і передбачає абсолютно різні підходи до управління бізнесом.



Рис. 1. Основні конкурентні стратегії (за М. Портером) [6]

Для того, щоб отримати конкурентну перевагу, організація повинна виробляти товар з меншими витратами (стратегія менших витрат) або давати покупцям приблизно таку ж цінність, як і конкуренти, але, є можливість давати покупцям товар з більшою цінністю, за який можна отримати більшу ціну (стратегія диференціації). Організація може отримувати конкурентну перевагу, впроваджуючи нові технології, розробляючи нові способи виконання діяльності, або вихідні компоненти виробництва. У сучасних умовах конкурентоспроможність враховує не тільки макроекономічні фактори, але і якість робочої сили, її здатність практично впроваджувати інновації. Високий рівень освіти - важливий двигун національної економіки, який (разом з іншими чинниками) повинен бути широко використаний в процесі перекладу української економіки на інноваційний шлях і підвищення її конкурентоспроможності. Утрата переважною більшістю підприємств своєї конкурентоспроможності свідчить про відсутність у них досвіду формування конкурентних стратегій.

Загальні напрямки вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємства зображені на рис. 2.

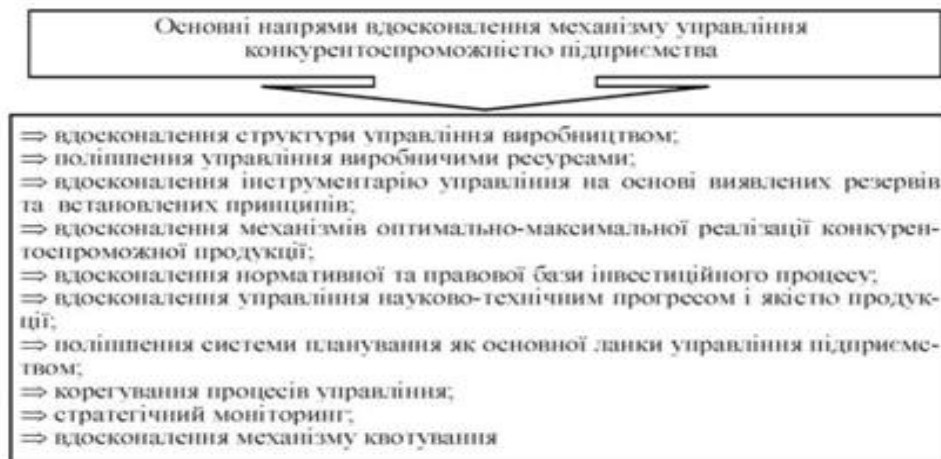


Рис. 2. Загальні напрями вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [6]

Конкретні рекомендації не можуть бути для всіх підприємств стандартними, у кожному конкретному випадку на підприємстві повинна розроблятися система управління конкурентоспроможністю, що оптимально працюватиме з урахуванням усіх специфічних характеристик і особливостей даного підприємства.

Необхідно мати всю систему факторів конкурентоспроможності підприємства, їх взаємозв'язок і взаємодію між собою, щоб побудувати ефективну систему організаційно-економічного механізму конкурентоспроможності підприємств.

Конкурентоспроможність продукції або послуг безпосередньо впливає на стійке положення підприємства в цілому. Існує безліч підходів до розрахунку показника конкурентоспроможності товару. Одним з ефективних інструментів у діяльності будь-якого підприємства є впровадження інновацій у підприємницьку діяльність. За високими технологіями варто успішне майбутнє не тільки комерційних організацій, а й країни в цілому. Тому здійснення фінансової підтримки у науково-технологічних розробках повинно бути в інтересах країни. Українські підприємства мають достатній потенціал для розвитку та здійснення комерційної діяльності на світовому ринку. Досвід конкурентів у просуванні продукції повинен враховуватися і використовуватися підприємствами.

Література

1. Акуліч М.В. Аналіз конкурентоспроможності продукції в аспекті взаємин із споживачами / М.В. Акуліч // Маркетинг. — 2003. — № 6(73). — С. 106—112.
2. Гребньов Є.Т. Аналіз конкурентоспроможності продукції / Є.Т. Гребньов, Д.Т. Новиков, О.М. Захаров // Маркетинг в Україні і за кордоном. — 2002. — № 3 (29). — С. 136—141.
3. Загоруйко В.Л., Байдакова І.М. Визначення конкурентоспроможності ПРОДУКЦІЇ / В.Л. Загоруйко, І.М. Байдакова // [Електронний ресурс]. - Режим доступу:URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/nvnu/ekonomika/2009_7/R3/Zagoruyko.pdf
4. Іваненко А. В. Алгоритм ОЦІНКИ конкурентоспроможності ПРОДУКЦІЇ / А. В. Іваненко // Вісник ЕКОНОМІКИ транспорту і промисловості. — № 38. — 2012. — С. 182 — 185.
5. Ліфиць І.М. Конкурентоспроможність товарів і послуг / І.М. Ліфиць // М.: Вища освіта. - Юрайт-Издат — 2009. —С. 406.
6. Економічна діагностика-Кривов'язук І.В. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу:http://pidruchniki.ws/1484111053546/ekonomika/ekonomichna_diagnostika_-krivovyazyuk_iv

ІННОВАЦІЙ В ПІДВИЩЕННІ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Усова І.А., к.е.н. доцент
Матвєєва К.В.

Одеський національний політехнічний університет

Інноваційний розвиток є закономірним для сучасної економічної системи – як світової так і вітчизняної. Одним із найвагоміших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства є інновації. Саме інновації дають змогу підприємствам займати лідируючі позиції на ринку, збільшувати прибуток, вести гідну конкурентну боротьбу. Для України проблема розвитку інноваційної діяльності на сьогоднішній день є надзвичайно актуальною, тому що проблема підвищення ефективності виробництва стосується кожного підприємства

Метою даної роботи є дослідження впливу інновацій на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Дослідженням впливу інновацій на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства займалися такі фахівці як Крикуненко Д., Харів П., Слепокуров О. та інші.

Термін «інновація» запровадив австрійський економіст Йозеф Шумпетер (1883-1950), який у 1912 р. у праці «Теорія економічного розвитку» вжив словосполучення «нова комбінація», а у наступних працях застосував термін «інновація». Він стверджував, що «інновація являє собою історичне явище, що викликає необоротну зміну виробництва товарів. Якщо замість зміни величини факторів ми змінимо функцію виробництва, то матимемо саме інновацію». Й. Шумпетер розглядав інновацію як встановлення нової виробничої функції [1].

У праці «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер визначає п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій: виробництво нового продукту; виробництво відомого продукту в новій якості; впровадження нового методу виробництва; освоєння нового ринку збуту; залучення для виробничого процесу нових джерел сировини; проведення реорганізації (уведення нових організаційних форм) [1,2].

Вплив інноваційного чинника на виробництво сьогодні є радикальним і комплексним. Надзвичайно велика вигода провідних фірм від інноваційної діяльності обумовлена тим, що вони під гаслом експорту новітніх технологій насправді передають лише не дуже ефективні та застарілі технології. Варто наголосити, що саме володіння інноваціями, котрі є стимуляторами розвитку підприємства, забезпечує перемогу у конкурентній боротьбі [3].

Методологічні та практичні засади інноваційної діяльності промислових підприємств в умовах перехідного періоду потребують детального опрацювання, оскільки зарубіжний досвід у цій сфері не може бути адаптований в Україні без урахування особливостей розвитку вітчизняної економіки.

На сьогоднішній день перед вітчизняними підприємствами постає декілька вагомих проблем: високий рівень конкуренції; низький рівень попиту.

Якщо підприємство планує залишатись стабільним, то воно повинно стати новатором, тобто застосовувати інноваційну політику у процесі свого існування та розвитку, що підвищить рівень його конкурентоспроможності. Адже конкурентоспроможність в ринковій економіці є основним чинником комерційного успіху підприємства.

Держава також повинна бути зацікавлена у мотивації інноваційної діяльності підприємств. Не тільки підприємство розвивається і збільшує прибутки за рахунок інновацій, але й таким чином збільшуються податкові надходження до бюджету, відбувається забезпечення населення робочими місцями, збільшується обсяг випуску конкурентоспроможної продукції на світовому ринку, і як наслідок зростає рівень життя населення.

Згідно зі статистичними даними інновації впливають на більшість економічних показників, пов'язаних зі зниженням собівартості продукції. Найсуттєвішим є їх значний вплив на підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Зрозуміло, що все вищезазначене веде до зниження витрат, зростання прибутків, а значить – до підвищення ефективності виробництва.

Отже, з усього вище викладеного, можна зробити висновок, що високих результатів підприємства можуть досягти лише за умов систематичного і цілеспрямованого новаторства, націленого на пошук можливостей, які відкриває середовище господарювання щодо

виготовлення і впровадження нових видів товарів, нових виробничих і транспортних засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва.

Це передбачає особливий, новаторський стиль господарювання, в основі якого – орієнтація на нововведення, систематична і цілеспрямована інноваційна діяльність.

Література

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
2. Слепокуров О. Інновації підтримують економіку // Урядовий кур'єр. – 2001. – 15 лютого. – С. 8.
3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: Монографія – Тернопіль: "Економічна думка", 2003. – 326 с.
4. Крикуненко Д. О. Проблеми впровадження інновацій на підприємствах [Електронний ресурс] / Д. О. Крикуненко – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_4_1/1_5.pdf
5. Грищенко О. Ф. Дослідження проблем та перспектив розвитку інноваційного підприємництва в Україні [Електр. ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>
6. http://asconf.com/rus/archive_view/197

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДВИЩЕННЯМ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Чернишова Л.І., к.е.н., доцент
Бендас С.В.
Дженкова А.

Одеський національний політехнічний університет

Ефективність є однією з основних категорій економіки, яка безпосередньо пов'язана з досягненням остаточного результату розвитку підприємства. Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від підприємств активних дій з підвищення даного показника їх діяльності. Це стосується установ і харчової промисловості. Остання є важливою галуззю економіки країни, від ефективності функціонування якої залежить вирішення багатьох завдань щодо забезпечення населення високоякісними харчовими продуктами, підтримання належного рівня продовольчої безпеки та соціальної стабільності країни.

Прискорення процесів інтеграції нашої держави до світового економічного простору в ряд першочергових завдань поставили питання підняття техніко-технологічного рівня промислового виробництва (зокрема, й виробництва продуктів харчування) до світових стандартів, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, посилення безпеки та екологічності виробничих процесів [3]. Вагомою також представляється задача, пов'язана з підвищенням ефективності діяльності харчових підприємств, тому що вказана категорія виявляє такі характеристики, як доцільність, результативність, якість та корисність, а також співвідношення ефекту від усіх видів діяльності і сукупність витрат на досягнення цього ефекту. Тому, у сучасних умовах набуває особливої актуальності питання управління підвищенням ефективності виробничої діяльності підприємств харчової промисловості, а саме хлібопекарської галузі.

Проблемі підвищення ефективності діяльності підприємств присвячена значна кількість праць науковців як вітчизняних, так і зарубіжних: Л.І. Абалкін, С.Л. Брю, Б. Голд, З.П. Двудіт, С. Ейлон, Л.Л. Єрмолович, Д.Г. Заруба, І.Я. Кац, О.Є. Кузьмін, К.Б. Лейкіна, К.Р. Макконнелл, Б.М. Мізюк, С.В. Мочерний, В.К. Мухопадов, Я.Д. Плоткін, Р.Ю. Покровський, С.Ф. Покропивний, М.Д. Путілова, В.М. Рибін, Ю. Сезан, В.К. Черник, І.Б. Швець та інші.

Метою дослідження є вирішення комплексу завдань, що пов'язані із гальмуванням розвитку та підвищенням ефективності діяльності підприємств харчової промисловості, зокрема хлібопекарської галузі.

Серед економічних проблем, що постають перед економікою України, на перший план виходять питання підвищення ефективності діяльності підприємств. Зміст категорії ефективність складний та багатогранний, і не існує єдиного визначення цього поняття. Загалом ефективність – це категорія, що характеризує продуктивність будь яких затрат, а також комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і трудових ресурсів.

Ефективність підприємства залежить, як відомо, від багатьох факторів: попиту на продукцію, що випускається, її конкурентоспроможності, структури та технічного рівня виробництва, його відповідності сучасним вимогам, якості, кваліфікації виробничого і управлінського персоналу тощо.

В сучасних умовах підвищення ефективності підприємства є головним стратегічним напрямком розвитку всіх галузей економіки, об'єктивною необхідністю, викликаною вимогами економічних законів. Важливо знайти дійові напрямки підвищення ефективності функціонування підприємств. Для розв'язання цього завдання певного значення набуває класифікація чинників його зростання. Взагалі всі чинники підвищення ефективності функціонування підприємств зводяться до трьох напрямків:

- 1) управління витратами і ресурсами;
- 2) напрямки розвитку і удосконалення виробництва та іншої діяльності;
- 3) напрями удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності.

На сьогодні економічна ефективність діяльності підприємств хлібопекарської галузі є досить низькою. Про це свідчить спад обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів, у зв'язку зі скороченням споживання та збільшенням обсягів випікання хліба невеликими пекарнями, супер- та гіпермаркетами, а також домашніми господарствами (ці обсяги не обліковуються офіційними статистичними даними). Так, у 2009 році було виготовлено – 1878 тис. т. хліба, у 2010 році – 1808 тис. т., у 2011 році – 1763 тис. т., у 2012 році – 1679 тис. т., у 2013 році – 1511 тис. т. Спостерігається стійка динаміка зменшення: у порівнянні з 2009 роком, виробництво хліба зменшилося приблизно на 20% [1]. Найбільші виробничі потужності хлібопекарської галузі зосереджені, як правило, у регіонах найбільшого виробництва борошна, а також у великих промислових центрах і столиці

На сьогодні в хлібопекарській галузі України існує багато проблем, серед яких можна виділити наступні:

1. Висока енергоємність хлібопекарського виробництва.
2. Застарілість та фізичне зношення технічного оснащення вітчизняних хлібо заводів. Так, як свідчать статистичні дані, протягом 2001-2010 років ступінь зносу основних засобів на промислових підприємствах України зріс на 11,8%, й у 2010 р. склав 63,8% проти 52,0% у 2001 р. Також на підприємствах, що спеціалізуються на виробництві продуктів харчування, протягом 2001-2010 рр. показник зносу засобів праці зріс на 5,2%: з 40,5% у 2001 р. до 45,7% у 2010 р. [1].
3. Скорочення обсягів зернових культур, а також дефіцит якісного зерна на внутрішньому ринку.
4. Відсутність єдиного механізму формування ціни на хліб і як результат – дестабілізація цінової ситуації в даній галузі та регіональна цінова незбалансованість.
5. Низький рівень фінансування та інвестування хлібопекарських підприємств для технічного переоснащення, впровадження енергозберігаючих технологій, розробки сучасних систем забезпечення якості і безпеки продукції, що обумовлено низькою інвестиційною привабливістю.
6. Низький рівень заробітної плати в галузі і як результат - висока плинність кадрів (у т.ч. високопрофесійних) понад 30%.
7. Слабка фінансово-економічна підтримка державними органами.
8. Повільні темпи модернізації технологічних ліній при високій мірі їх зносу. Виробники харчових продуктів зовсім мало уваги приділяють впровадженню у виробничий процес маловідходних та ресурсозберігаючих інноваційних технологій. А це суттєво впливає на ефективність їх виробничої діяльності й, зокрема, на рівень собівартості продукції. У 2011 році

кількість впроваджених на підприємствах галузі нових технологічних процесів зросла до 237, з яких тільки 62 були спрямовані на ресурсозбереження і були маловідходними. Всього 24 підприємства розробили та вивели на ринок принципово нову продукцію; 32 підприємства запровадили організаційні, а 51 – маркетингові інновації. Таким чином, попри похвалення інноваційної активності в харчовій промисловості, якісні параметри таких зрушень ще є доволі низькими [3].

9. Відсутність податкових стимулів для визначеної галузі.

Важливе значення у збалансуванні інтересів суб'єктів ринку належить заходам державного регулювання – економічним та організаційним. До перших відноситься регулювання попиту через підтримання доходів населення і регулювання пропозиції через пільгове оподаткування, кредитування, дотації хлібопекарським підприємствам, фінансування наукових досліджень на ринку хлібобулочних виробів. До організаційних заходів можна віднести сприяння розвитку транспортно-збутової інфраструктури, моніторинг кон'юнктури ринку, посилення контролю за якістю товарів, контроль за цінами, антимонопольне регулювання діяльності ринкових суб'єктів, створення нормативно-правової бази формування ринку [2]. Для того, щоб хлібозаводи мали можливість нормально працювати, забезпечувати свою конкурентоспроможність, відновлювати виробничі фонди, вирішувати соціальні питання, влада повинна не втручатися до господарської діяльності хлібозаводів, а забезпечувати можливість працювати при нормі рентабельності, яка є науково обгрунтованою і підтверджена практикою. Переламати ситуацію та підвищити конкурентоспроможність хлібопекарської галузі здатні якісні зміни програм соціальної підтримки, якості, енергозбереження.

Аналізуючи перспективи розвитку харчової промисловості слід визначити наступні рекомендації:

- ввести в регіонах програми з соціальної підтримки;
- стимулювати впровадження сучасного устаткування і сучасних технологій, системи безпеки ISO і HACCP;
- розробити програми державного фінансування визначеної галузі;
- для зниження собівартості хліба модернізувати технічне оснащення для підвищення енергозбереження;
- розробити та впровадити технічні регламенти та стандарти технологічних процесів у хлібопеченні, адаптовані до міжнародних вимог;
- створити інформаційні бази даних про найбільш конкурентоспроможні об'єкти інвестування в хлібопекарській галузі;
- забезпечити хлібопекарні підприємства доступними кредитами для закупки зерна і борошна;
- удосконалити правове регулювання взаємовідносин із торговельними організаціями.
- розглянути питання щодо можливості відміни податку на додану вартість для підприємств, що випускають масові та соціальні сорти хліба, або дати дозвіл залишити ПДВ на зазначені сорти у розпорядженні підприємств для розв'язання проблем енергозабезпечення та технічного оновлення виробництва.

Реалізація діяльності в межах зазначених напрямів може забезпечити високі темпи зростання ефективності виробничої діяльності в хлібопекарській галузі.

Впровадження запропонованого дозволить забезпечити попит споживачів якісними хлібобулочними виробами промислової випічки за прийнятними цінами, отримання на цій основі достатньої маси прибутку хлібопекарськими підприємствами. Забезпечення ефективності діяльності хлібопекарських підприємств можливе тільки за умов спільних управлінських зусиль цих таки підприємств та держави в цілому.

Література

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Єрмаков О.Ю. Напрямки та ефективність підприємств хлібопродуктового комплексу / О. Ю. Єрмаков, В. О. Герасіна // Економіка АПК. — 2006. — № 7. — С. 86-90.
3. Пашнюк Л.О. Стан інноваційної активності підприємств харчової промисловості України / Л.О. Пашнюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27. – Т.3. – С.155-160.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Чернышева Л.И., к.э.н., доцент
Переяслова М.А.
Бевз Н.С.

Одесский национальный политехнический университет

В настоящее время проблема эффективного управления предприятиями приобретает все большую актуальность в связи с ускоренными изменениями факторов внешней и внутренней среды, зачастую довольно неблагоприятными. В таких условиях предприятия всё чаще теряют лидирующие позиции на рынке, снижается их уровень рентабельность и доля рынка, вплоть до полного банкротства предприятия. В связи с этим возникает острая необходимость в проведении изменений в целях, задачах, системе и структуре управления предприятием, методах и способах его функционирования. Решение этих проблем требует от руководства осуществления организационных преобразований с использованием рыночных инструментов в виде реструктуризации.

Проблема реструктуризации предприятий широко рассматривается учеными и специалистами различных областей экономической науки. Среди тех, которые занимались изучением реструктуризации, а также организационно-производственной структурой предприятий можно выделить К.Г. Самолькина, М.Р. Джабраилова, Г.Б. Клейнера, И.В. Мамчука, А.С. Варламова, А.В. Соколова и др.

Целью нашего исследования является выявление организационно-экономического обеспечения управления процессами реструктуризации.

Процесс реструктуризации - это процесс, через который рано или поздно проходит каждое предприятие. И на каждом предприятии он носит сугубо индивидуальный характер. Сам по себе процесс реструктуризации предприятия, так же как и процесс его интеграции (слияния, присоединения) с другими, многовариантен, а его последствия неоднозначны. Поэтому одной из основных задач обеспечения реструктуризации является исследование организационно-экономических механизмов проведения реструктуризации, функционирования создаваемых структур, а также экономических последствий, как разукрупнения, так и интеграции для предприятия [1].

Для каждого предприятия в зависимости от отрасли, специфики его деятельности, множества других особенностей, управление реструктуризацией определяется индивидуально и может включать только часть мероприятий по управлению этим процессом. В тоже время, эти мероприятия могут осуществляться как по отдельности, так и комплексно.

В организационном плане выделяют пять этапов программы реструктуризации:

- 1) разработка концепции и поэтапных целей;
- 2) анализ организационного построения;
- 3) диагностика организационного построения;
- 4) разработка плана организационных изменений;
- 5) внедрение и контроль.

Реализация этих этапов должна иметь системный управленческий характер. Придание процессу реструктуризации системного, целенаправленного, научно-обоснованного характера можно рассматривать в качестве условия роста эффективности производства. Инструментом реализации обозначенного подхода является формирование организационно-экономического инструментария реструктуризации.

Система управления реструктуризацией – это совокупность элементов и этапов управления, включающих организационные и экономические инструменты, тесно взаимосвязанных между собой и направленных на рациональное принятие управленческих решений по обеспечению наиболее эффективной работы предприятия [2].

Поэтапно данная система управления включает:

- выявление слабых сторон в деятельности предприятий при их реструктуризации;
- создание современного комплекса привлечения инвестиций и повышение конкурентоспособности предприятий;

–объединение предприятий одной отрасли, с целью выявления и решения общих проблем.

Для эффективного управления процессом реструктуризации необходимо решение комплекса финансово-экономических задач, к которым относится:

1. Прогнозирование производственных и финансовых результатов деятельности, моделирующее сценарии с реструктуризацией и без неё. Прогноз может строиться при помощи финансовой модели, которая может позволить не только убедить кредитора в целесообразности реструктуризации, но и рассчитать процентную ставку, которую бизнес заёмщик может выдержать. Данная модель должна быть реалистична и прозрачна для кредитора. Правильно построенная финансовая модель является проекцией текущей деятельности, результаты которой, нельзя скорректировать так же просто, как саму модель. В первую очередь необходимо проанализировать ситуацию и, возможно, скорректировать антикризисную программу. В любом случае, результаты моделирования зависят от исходных параметров, поэтому необходим тщательный анализ данных, вводимых в модель.

2. Обоснование возможности возврата средств. Это как раз один из фундаментальных параметров прогнозирования, некоторый кредитор будет обращать внимание в первую очередь. Необходим самый тщательный и пристрастный анализ поступлений, которых должно быть достаточно, чтобы погасить кредит.

3. Описание структуры процесса реструктуризации и его обеспечения. С учётом того, что реструктуризация – мера критическая, финансовое учреждение в лице банка почти наверняка потребует дополнительного обеспечения. Может потребоваться личное поручительство собственника, или даже залог его имущества (другого бизнеса или даже недвижимости).

4. Анализ рисков по сделке и способы их минимизации. В условиях кризиса рискованность как самой реструктуризации, так и бизнеса в целом многократно повышается, поэтому необходимо уделить вопросу анализа и поиска путей минимизации рисков самое пристальное внимание. Необходимо проанализировать альтернативные источники выплаты на случай снижения планируемых поступлений, оценить последствия незапланированного роста расходов, предложить варианты снижения рисков на собственника и ключевых менеджеров проекта и т.п.[4]

Важнейшей составляющей в блоке организационно-экономического обеспечения являются человеческие ресурсы. Основное управленческое воздействие должно быть направлено на вовлечение персонала в процессы реструктуризации в рамках либо соответствующих функциональных подразделений предприятия, либо специально создаваемых проектно-ориентированных команд. Заинтересованность персонала в организационных преобразованиях будет зависеть от построения систем их мотивации и стимулирования, ориентированных на достижение поставленных целей реструктуризации. Успешность преобразований в процессе реструктуризации в значительной мере определяется участием в решении этой задачи высшего руководства [3]. Привлекая профессиональную команду к процессу реструктуризации, они имеют возможность не только восстановить жизнеспособный бизнес, но и заложить фундамент для качественного развития своего бизнеса в будущем.

В блоке организационно-экономического обеспечения следующим звеном является информационное обеспечение реструктуризации предприятия. Оно представляет собой функциональный комплекс, обеспечивающий процесс непрерывного, целенаправленного подбора соответствующих информационных ресурсов, необходимых для осуществления анализа, планирования и подготовки управленческих решений по всем аспектам процесса реструктуризации [3].

Немалое значение должно быть уделено и нормативно-правовому обеспечению. Правовое регулирование реструктуризации предприятий осуществляется с использованием общих механизмов правового регулирования путем принятия государственными органами в рамках их компетенции и в установленном порядке системы законодательных и нормативных актов, что в свою очередь воздействует и на принятие внутренних управленческих решений. Действующим законодательством предусмотрено несколько механизмов существенного изменения структуры активов предприятия, по хозяйствующим субъектам. При этом часть из них реализуется решениями собственников, а часть - принудительно. Добровольная реструктуризация предусматривает два направления:

- реорганізація (эти вопросы достаточно строго регламентируются гражданским законодательством и Законом Украины " О предприятиях";
- реструктуризація (регулюється корпоративними нормативними актами, наприклад, бізнес- планами).

К принудительной реструктуризации относят: приватизацию; национализацию; реструктуризацию, предусмотренную законодательством о банкротстве (согласно п. 2 ст. 18 Закона Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом"; реструктуризация, в порядке, предусмотренном антимонопольным законодательством.

В современных условиях предприятия должны, с одной стороны, быстро и адекватно реагировать на изменение факторов внешней стороны, с другой стороны, сами активно воздействовать на рыночную среду, мобилизуя и эффективно используя свои внутренние возможности в соответствии с рыночными потребностями. Обеспечение сбалансированности между внутренним потенциалом и требованиями внешнего окружения для многих предприятий становится возможным в процессе их реструктуризации [3].

Также следует обратить внимание на то, что при разработке проекта реструктуризации предприятия, выборе тех или иных форм и методов её проведения, необходимо исходить из индивидуальности бизнеса, его рентабельности, ожидаемых результатов от реализации мероприятий, наличия для этого средств и возможностей их приобретения. И важнейшим условием для принятия решения о выборе конкретного мероприятия является наличие технико-экономического обоснования целесообразности его проведения.

Таким образом, комплексный учет всего организационно-экономического обеспечения в системе управления реструктуризацией предприятия позволит существенно облегчить сам процесс проведения реструктуризации путем проявления в невидимых внешне управленческих процессах регулирования, поддержки, координации, стимулирования разнообразных функций.

Литература

1. Клейнер Г.Б. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Г.Б. Клейнер. – Москва: КОНСЭКО, 1998. – 331 с.
2. Мамчук И.В. Формирование системы управления экологической безопасностью химической промышленности в процессах реструктуризации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ekosistems.crimea.edu/arhiv/2011/4_23/E4_19.pdf
3. Самолькин К. Г. Организационно-экономическое обеспечение реструктуризации промышленного предприятия: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук/ К. Г. Самолькин. — Саранск, 2011. — 45 с.
4. Экономическое обоснование реструктуризации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.crisisu.net/economic_justification.html

ВАЖЛИВІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕВАЛЬВАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ГРИВНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Щьокіна Є.Ю.
Борисенко А.С.
Мельникова К.О.

Одеський національний політехнічний університет

Нестабільне становище політичної ситуації в державі завжди веде за собою наслідок економічного характеру. Результатом політичної кризи на Україні вже стали, по-перше, втрата життів громадян країни, розкол держави, зародження громадянської війни, по-друге, зубожіння громадян, особливо постраждали пенсіонери і пільговики, по-третє, постраждав розмірений хід життя всієї країни: громадян, підприємств, освітніх установ, культурно-масових заходів тощо.

Однією зі сформованих проблем політичної кризи є прискорення девальвації української гривні, викликана довготривалими економічними процесами в країні.

Девальвація на сьогоднішній день є актуальною темою обговорення економістів і громадян України. Даною проблемою цікавиться кожен мешканець нашої країни.

Серед вчених, які розглядали девальвацію можна виділити наступних: Балдін К.В., Зубаревич Н.В., Обербрінкманн Ф., Кувалін Д.Б., Камаєв В., Фон Хайек Фрідріх Август та інші.

Метою даної роботи є надання розуміння проблеми девальвації щодо країни, виявлення негативних і позитивних сторін для розвитку економіки країни та наслідків девальвації.

Під девальвацією розуміють падіння вартості валюти щодо вартості золота або інших валют. Уряд проводять девальвацію в тих випадках, коли вони розуміють, що курс їх валюти виявився завищеним - наприклад, якщо стає очевидним, що через високі темпи інфляції експортна продукція країни втратила конкурентоспроможність або торговельний баланс (balance of trade) дуже несприятливий для країни. Завдання девальвації полягає в тому, щоб зробити експортні товари більш дешевими, а імпорتنі товари - дорожчими, хоча, безсумнівно, негативним моментом є втрата довіри до країни, вимушеної девальвувати свою валюту. Девальвація - це міра, на яку змушені йти тільки держави з фіксованим обмінним курсом (fixed exchange rate) своєї валюти. Якщо валюта країни є "плаваючою" (floating exchange rate), девальвації чи ревальвації відбуваються постійно і автоматично; ревальвація валюти (revaluation of currency).

Зараз ми можемо спостерігати грошову реформу в Україні, шляхом часткових заходів щодо упорядкування грошового обігу, а саме - прихованої девальвації. Кожна реформа своєрідна і має свої цілі, завдання, методи, свою глибину реформування, підготовчі заходи і так далі, так як вона проводиться в різний час і вирішує конкретно певні проблеми в окремо взятій державі.

При прихованій девальвації держава знижує реальну вартість грошової одиниці по відношенню до іноземних валют, не вилучаючи знецінені гроші з обігу. В Україні в 2014 році почалася давно передбачувана девальвація. Стався різкий скачок курсу гривні по відношенню до американського долара, який щодня встановлюється Національним банком України.

Проаналізувавши сутність девальвації, можна спостерігати та виявити позитивні і негативні сторони девальвації. Позитивні сторони девальвації це стимуляція експорту, оскільки експортер при обміні вирученої іноземної валюти на свою знецінену валюту отримує девальваційний дохід, підвищення попиту на вітчизняні товари усередині країни, зниження темпів витрачання золотовалютних резервів країни, стимулювання нових технологій і розвиток інноваційних галузей.

Негативні сторони девальвації проявляється у втраті довіри до знецінювання валюти, підвищення цін на імпорتنі товари, що робить їх менш конкурентоспроможними порівняно з місцевими (вітчизняними) товарами і тому обмежує імпорт, тобто відбувається імпортозаміщення, знецінюються вклади в національній валюті, що зазнала девальвації, відбувається ажіотажне зняття грошових коштів з банківських депозитів у девальвованій валюті, створює валютні ризики для бізнесу, що особливо шкідливо в умовах кризи, падає реальна купівельна спроможність грошових доходів населення в девальвованій валюті (зарплат, пенсій та грошових допомог), знижується купівельна активність.

Девальвація стимулює експорт, уповільнює витрачання резервних коштів і створює вигідні умови для вітчизняних виробників. Крім того, девальвація є дієвим вирішенням проблеми дефіциту торгового балансу держави. Але в умовах гнучкого курсу валют, що є основними платіжними засобами в міжнародній торгівлі, ефект скорочення дефіциту менш відчутний чинності можливих різких коливань іноземної валюти. В цілому, девальвація стає актуальною в умовах нерівномірного розвитку інфляції у відкритій ринковій економіці в силу макроекономічних факторів.

Багато років до цього у нас велися дискусії і суперечки про доцільність девальвації гривні. Тоді ряд експертів заявляли, що в разі девальвації гривні економіка України отримає потужний стимул для розвитку, різко зросте експорт України, зростатимуть золотовалютні резерви, економіка України розвиватиметься прискореними темпами. Невелика девальвація позитивно позначиться на економіці України, адже девальвація призведе до різкого зниження імпорту і дасть додаткові стимули для розвитку експорту. Однією з переваг у такому разі стане введення інновацій на підприємствах, поява нових робочих місць.

Глибина девальвації безпосередньо залежить від перебігу політичної кризи і часу, від очікування, коли настане політична розв'язка. Відносини між людьми і національною валютою значною мірою залежать від того, що відбувається в політиці, що люди думають про стабільність, економіці, компетентності Центрального банку, про економічну політику в цілому. Звідси ми можемо зробити висновок: Чим довше тягнутиметься політичне

протистояння - тим глибше гривня піде вниз. Політичній та економічній владі України, в свою чергу, необхідно лише раціонально і з усією відповідальністю підійти до вирішення даного питання, для того щоб використовувати всі позитивні сторони ситуації і мінімізувати негативні.

Література

1. Киреев А.П. Изменение стоимости иностранной валюты // Международная экономика. — М., 2001. — Т.
2. Електронний ресурс: <http://www.exlibris.ru/media/publications/>
3. Електронний ресурс. Незалежне бюро новин: <http://nbnews.com.ua/ru/tema/55935/>
4. Електронний ресурс: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2014/02/14/319071>

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ. ШЛЯХИ ТА ЗАХОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ

Спіфанова І.М., к.е.н., доцент
Літінська А.В.

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. Досліджено джерела економії використання виробничих ресурсів на виготовлення продукції. Запропоновано шляхи зменшення собівартості продукції і розроблено заходи щодо зниження витрат на виробництво.

Основним напрямом діяльності кожної організації є отримання максимального прибутку. Розмір витрат виробництва є однією з умов успіху на ринку, оскільки чим менші витрати виробництва, тим більший прибуток отримує підприємство з урахуванням рівня ринкових цін. Сучасна економічна ситуація не сприяє оптимальному використанню виробничих ресурсів. У результаті зростає їх споживання, що негативно відбивається на рентабельності виробництва, конкурентоспроможності продукції, нестачі власних коштів, загостренні проблем покриття витрат. У зв'язку з цим дослідження шляхів зниження витрат виробництва на вітчизняних підприємствах набуває особливого значення.

Серед наукових праць, присвячених темі зниження витрат, слід зазначити монографії проф. Палія В. Ф., проф. Безруких П. С., Ламікіна І. О., проф. Івашкевича В. Б., проф. Поклада І. І. За останні роки видано монографії Врублевського М. Д., Нападовської Л. В. У цих наукових роботах представлені шляхи зниження витрат на виробництво продукції. Питання вивчення цієї проблеми і на сьогоднішній день є актуальними в сучасних умовах господарювання виробничих підприємств.

Метою дослідження є виявлення, аналіз та узагальнення шляхів зниження витрат на виробництво продукції. Зниження собівартості продукції дозволяє підприємству безболісно знижувати ціну на свою продукцію до рівня цін підприємств-конкурентів або навіть нижче.

Основними факторами зниження витрат виробництва є такі:

- скорочення затрат на сировину, матеріали, паливо, електроенергію;
- зниження амортизаційних відрахувань шляхом інтенсивнішого використання техніки;
- поліпшення якості машин, обладнання, зменшення пасивної частини основних фондів;
- скорочення відходів виробництва;
- поліпшення організації виробництва і підвищення продуктивності праці
- скорочення затрат на управління

Витрати підприємства потрібно розглядати, як складну економічну категорію, яка поєднує в собі процес формування необхідного обсягу економічних ресурсів на підприємстві, процес їхнього використання [1]. Економічне розуміння витрат базується на проблемі обмеженості ресурсів і можливості їхнього альтернативного використання. До складу витрат підприємства входять не тільки ті, що пов'язані з купівлею ресурсів, а й ті, що пов'язані із збутом та просуванням продукції на ринок.

До шляхів зниження витрат відносять:

- підвищення технічного рівня виробництва
- удосконалення організації і виробництва праці

- зміна номенклатури, асортименту продукції
- поліпшення використання природних ресурсів
- розширення спеціалізації та кооперування

Підвищення технічного рівня виробництва є одним з основних шляхів зниження витрат, який включає в себе розширення масштабів використання й удосконалення застосовуваної техніки й технології, більш ощадливе використання сировини й матеріалів, зміна конструкції й технічних характеристик виробів, інші фактори, що підвищують технічний рівень виробництва. При вивченні технічного рівня аналізується вплив на собівартість науково-технічних досягнень і передового досвіду. За кожним заходом розраховується економічний ефект, що виражається у зниженні витрат на виробництво.

Основною умовою зниження витрат сировини й матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і удосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, упровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних цінностей [1].

Зниження собівартості може відбутися при створенні автоматизованих систем керування, удосконаленні існуючої техніки та технології. Зменшуються витрати й у результаті комплексного використання сировини, застосування економічних заміників, повного використання відходів у виробництві. Великий резерв приховує в собі й поліпшення продукції, зниження її матеріалоємності й трудомісткості, зменшення габаритних розмірів та ін. При використанні цих заходів з'являються одноразові або поточні витрати на нове обладнання, нову технологію. Тому необхідно спочатку розрахувати, чи дійсно ці заходи будуть вигідними та допоможуть знизити витрати.

Удосконалення організації виробництва й праці також є важливим шляхом зниження витрат. Зниження собівартості може відбутися у результаті зміни в організації виробництва, формах і методах праці при розвитку спеціалізації виробництва, удосконаленні керування виробництвом і зменшення витрат на нього, поліпшення застосовування основних фондів, поліпшення матеріально-технічного постачання, скорочення транспортних витрат, інших факторів, що підвищують рівень організації виробництва [2].

Зниження поточних витрат відбувається у результаті вдосконалення обслуговування основного виробництва (наприклад, розвитку потокового виробництва, підвищення коефіцієнта змінності, упорядкування підсобно-технологічних робіт, поліпшення інструментального господарства, удосконалення та покращення організації контролю за якістю робіт та продукції) [3].

Значне зменшення витрат живої праці може відбутися при збільшенні норм і зон обслуговування, скороченні витрат робочого часу, зниженні кількості робітників, що не виконують норм виробітку. Додаткова економія виникає при вдосконаленні структури керування підприємства загалом. Вона виражається в скороченні витрат на керування й в економії заробітної плати й нарахувань на неї у зв'язку з вивільненням управлінського персоналу.

При поліпшенні використання основних фондів зниження собівартості відбувається у результаті підвищення надійності й довговічності обладнання, удосконалення системи планово-попереджувального ремонту та упровадження індустріальних методів ремонту, утримання й експлуатації основних фондів [4].

Удосконалення матеріально-технічного постачання й використання матеріальних ресурсів знаходить висвітлення у зменшенні норм витрати сировини й матеріалів, зниженні їхньої собівартості за рахунок зменшення заготівельно-складських витрат. Певні резерви зниження собівартості закладені в усуненні або скороченні витрат, які не є необхідними при нормальному виробничому процесі (наднормативні витрати сировини, матеріалів, палива, енергії, доплати робітникам за відхилення від нормальних умов праці й понаднормові роботи, платежі по регресивних позовах, втрати від браку і т. п.). Вияв цих зайвих витрат вимагає особливих методів і уваги колективу підприємства. Їх можна виявити проведенням спеціальних обстежень та обліку, при аналізі даних нормативного обліку витрат на виробництво, ретельному аналізі планових і фактичних витрат на виробництво.

Зміна обсягу й структури продукції, які можуть привести до відносного зменшення умовно-постійних витрат (окрім амортизації), відносного зменшення амортизаційних відрахувань, підвищення якості продукції. Умовно-постійні витрати не залежать безпосередньо

від кількості випуску продукції. Зі збільшенням обсягу виробництва їхня кількість на одиницю продукції зменшується, що призводить до зниження її собівартості [5].

Відносна зміна амортизаційних відрахувань розраховується особливо. Частина амортизаційних відрахувань (як і інших витрат на виробництво) не включається в собівартість, а відшкодовується за рахунок інших джерел, тому загальна сума амортизації може зменшитися. Зменшення визначається за фактичними даними за звітний період. Представлені заходи вже не є такими витратними, як попередня, та має більше можливостей для корегування витрат, тому ці заходи є більш популярні на вітчизняних підприємствах.

Зміна номенклатури, асортименту продукції також є ефективним шляхом зниження витрат на виробництво продукції. Зміна номенклатури та асортименту виробленої продукції є одним з важливих факторів, що впливає на рівень витрат на виробництво. При різній рентабельності окремих виробів (стосовно собівартості) зрушення в складі продукції, пов'язані з удосконалюванням її структури й підвищенням ефективності виробництва, можуть приводити й до зменшення й до збільшення витрат на виробництво. Вплив змін структури продукції на собівартість аналізується за змінними витратами по статтях калькуляції типової номенклатури. Розрахунок впливу структури виробленої продукції на собівартість необхідно погодити з показниками підвищення продуктивності праці. Проте не треба забувати, що деякі збиткові види продукції треба залишати в асортименті, тому що вони допомагають перекрити прибутком постійні витрати [6].

Одним із представлених шляхів зниження витрат є поліпшення використання природних ресурсів. Тут ураховується зміна складу і якості сировини, зміна продуктивності родовищ, об'ємів підготовчих робіт при видобутку, способів видобутку природної сировини, зміна інших природних умов. Ці зміни відбивають вплив природних умов на величину змінних витрат. Аналіз їхнього впливу на зниження собівартості продукції проводиться на основі галузевих методик видобувних галузей промисловості.

Важливим шляхом зниження витрат є розширення спеціалізації та кооперування. На спеціалізованих підприємствах з поточним виробництвом собівартість продукції значно нижче, ніж на підприємствах, що виробляють цю ж продукцію в невеликій кількості. Це пов'язано з тим, що при більш великому об'ємі випуску має місце розподіл постійних витрат на більшу кількість продукції. Розвиток спеціалізації вимагає встановлення найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами.

За представленими напрямками зниження витрат на виробництво повинні бути розроблені заходи, які підвищать ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Заходи по зниженню витрат виробництва можна поділити на два напрямки:

- за елементами витрат;
- за прийнятою організаційно-технічною моделлю.

За елементами витрат заходи поділяються на [2]:

- зниження витрат сировини, матеріалів, палива і енергії на одиницю продукції;
- зниження витрат заробітної плати на одиницю продукції;
- скорочення адміністративно управлінських витрат;
- ліквідація непродуктивних витрат і втрат;
- За прийнятою організаційно-технічною моделлю такі заходи ;
- підвищення технічного рівня виробництва;
- удосконалення організації виробництва і праці;
- зміна обсягу виробництва.

Для досягнення високих результатів роботи, підприємство передбачає управління витратами на виробництво, та реалізацію продукції. Це складний процес, який означає за своєю сутністю управління всією діяльністю підприємства, оскільки охоплює всі сторони виробничих процесів. Одним з головних завдань апарату управління на сьогодні є створення такої системи управління витратами виробництва, яка б дала можливість керувати витратами на всіх етапах виробничого циклу, а також відповідала критеріям єдності підходів на різних рівнях управлінської діяльності [3].

Система управління витратами буде ефективна лише в тому випадку, коли будуть враховані особливості кожного промислового підприємства, охоплені всі процеси, що здійснюються підприємством та буде побудована система до принципів управління і відповідно мінімізувати свої витрати, адже прибуток – це те заради чого ведеться будь-який бізнес. Для

точного успішного функціонування кожен підприємець повинен навчитися ефективно управляти витратами.

Література

1. Палий В. Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / Палий В. Ф. – М. : ИНФРА-М, 2008. – С. 64–66.
2. Врублевский Н. Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики / Врублевский Н. Д. – К. : Бухгалтерский учет. – 2007. – С. 54–56.
3. Нападовська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. Нападовська. – К. : Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 8–9. – С. 50–62.
4. Котляров Е. Особенности калькулирования в условиях комплексного производства / Е. Котляров, Ю. Иванов. – К. : Бухгалтерия, 2008. – № 36/1. – С. 44–47.
5. Плешонкова Л. Производственная себестоимость и калькулирование промышленной продукции / Л. Плешонкова. – К. : Баланс. – 2008. – № 7(26). – 62 с.
6. Пантелейчук Л. Распределение общепроизводственных расходов / Л. Пантелейчук. – К. : Бизнес, 2009. – № 47(410). – 36 с.