

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»
Кафедра економіки промисловості та організації виробництва

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ**

Колективна монографія у 4 томах

Том 4

За редакцією
доктора економічних наук, професора О.А. Паршиной

Дніпропетровськ
Герда
2013

Рецензенти:

Доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України,
завідувач кафедрою менеджменту підприємницької діяльності
Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя,

Б.М. Андрушків

Доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України,
директор Інституту економіки та менеджменту, завідувач кафедрою фінансів
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна», м. Київ

М.В. Мних

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою менеджменту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

В.Є. Момот

Доктор економічних наук, професор
кафедри економіки промисловості та організації виробництва
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

П.І. Коренюк

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Українського державного хіміко-технологічного університету» (Протокол № 2 від 26.09.2013)

Редакційна колегія:

- Крамаренко Г.О.** д.е.н., професор кафедри фінансів і банківської справи Дніпропетровського університету ім. А.Нобеля
Плаксієнко В.Я. д.е.н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії
Шаталова Н.І. д.соц.н., професор, завідувач кафедри управління персоналом та соціології Уральського державного університету шляхів сполучення (м. Єкатеринбург, Росія)

Автори розміщених матеріалів висловлюють власну думку, яка не завжди збігається з позицією редакції. За вміст матеріалів відповідальність несуть автори.

- Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств :**
Т33 колективна монографія у 4 т. / за ред. О.А. Паршиной. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – Т. 4. – 319 с.
ISBN 978-966-8856-51-8
ISBN 978-966-8856-99-0 (т. 4)

Колективна монографія видається у рамках комплексної теми дослідження «Удосконалення діяльності промислових підприємств на основі їх конкурентоспроможності» (номер державної реєстрації 0111 U008605).

Монографія розкриває основи формування механізму ефективного регулювання та управління економічною діяльністю підприємств; досліджує сучасний стан та напрями удосконалення діяльності промислових підприємств; аналізує діяльність підприємств різних галузей економіки; розглядає формування організаційно-економічного механізму підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств та зарубіжний досвід підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Для науковців, підприємців, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів.

УДК 330; 657
ББК 65

ISBN 978-966-8856-51-8
ISBN 978-966-8856-99-0 (т. 4)

© Автори статей, 2013

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ 7

4.1. METHODS FOR INCREASING ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AND COMPETITIVENESS IN THE RURAL AREAS OF BULGARIA.

Turlakova T., Slavova G. 7

References to section 4.1. 15

4.2. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ АР КРИМ. *Аблязова С.А.* 16

Література до розділу 4.2. 23

4.3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ.

Алімова А.Е. 24

Література до розділу 4.3 30

4.4. ВПЛИВ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.

Бабій О.М., Сербінова К.Х. 31

Література до розділу 4.4 43

4.5. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ВПЛИВОМ ЛОБІЗМУ. *Безкровний А.В.* 43

Література до розділу 4.5 49

4.6. ФОРМУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ. *Белей О.І.* 50

Література до розділу 4.6 57

4.7. АЛЬТЕРНАТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.

Березін О.В., Березіна Л.М., Карпенко Ю.В. 57

Література до розділу 4.7 63

4.8. МОНІТОРИНГ СТАНУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ. *Вороніна В.Л.* 64

Література до розділу 4.8 70

4.9. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ. *Вудвуд В.В.* 70

Література до розділу 4.9 78

4.10. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.

Гільорме Т.В. 78

Література до розділу 4.10 85

4.11. ПРІОРИТЕТИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТВОРЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ. <i>Дацко О.І.</i>	85
Література до розділу 4.11	93
4.12. ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ. <i>Джур О.Є.</i>	94
Література до розділу 4.12	100
4.13. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗВОРОТНИМИ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА. <i>Дзюбіна К.О.</i>	101
Література до розділу 4.13	107
4.14. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ. <i>Дробязко С.І.</i>	108
Література до розділу 4.14	121
4.15. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ, ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ. <i>Дронь Є.В.</i>	121
Література до розділу 4.15	127
4.16. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО - ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ. <i>Дяченко Л.А.</i>	127
Література до розділу 4.16	135
4.17. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З ВОДООЧИЩЕННЯ. <i>Дичко А.О., Єремєєв І.С.</i>	135
Література до розділу 4.17	143
4.18. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРЬСКИМ РИЗИКОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ. <i>Журавель К.В.</i>	144
Література до розділу 4.18	150
4.19. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА. <i>Калина А.В.</i>	151
Література до розділу 4.19	159
4.20. IMPROVEMENT OF THE UKRAINAIN EDUCATIONAL STRATEGY. <i>Yulia Synytsina, Tatyana Karpenko</i>	159
Literature to section 4.20	165
4.21. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ. <i>Крихтіна Ю.О.</i>	166
Література до розділу 4.21	173
4.22. ФОРМУВАННЯ МЕТОДУ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ЗАСАДАХ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ГРУП ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ. <i>Кузьмін О.Є., Олексів І.Б.</i>	173
Література до розділу 4.22	181

4.23. TRANSFORMATION DIRECTIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS A MEANS OF PROVIDING THEIR COMPETITIVE ABILITY.	
Kuzmin O.Y., Kondur O.S., Smykovchuk T.V.	182
Literature to section 4.23	188
4.24. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ СТРАТЕГІЄЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ.	
Перевозчикова Н.О., Лукашова О.О.	188
Література до розділу 4.24	194
4.25. ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ. Мельник О.О.	196
Література до розділу 4.25	202
4.26. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМІВ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ. Мостовенко Н.А.	203
Література до розділу 4.26	216
4.27. АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КЛАСТЕРІЗАЦІЇ.	
Носач Л.Л.	217
Література до розділу 4.27	224
4.28. ПОБУДОВА ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ. Омельяненко В.А.	225
Література до розділу 4.28	231
4.29. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ШИННОГО ВИРОБНИЦТВА. Паришина О. А., Чернишова О. М.	232
Література до розділу 4.29	239
4.30. ВЛАСНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.	
Семененко В.М., Семененко О.В.	239
Література до розділу 4.30	249
4.31. УДОСКОНАЛЕННЯ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ГРАНІТНИХ КАР'ЄРІВ КРЕМЕНЧУЦЬКОГО РЕГІОНУ).	
Семеніхіна В.В.	250
Література до розділу 4.31	257
4.32. ОСВІТНЬО-ФАХОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ «МЕНЕДЖМЕНТ – ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА». Скриньковський Р.М.	257
Література до розділу 4.32	264
4.33. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОКОМУНЕНЕРГО ШЛЯХОМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ. Трач О.Ю.	264
Література до розділу 4.33	271
4.34. ОРГАНІЗАЦІЯ: МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ И ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕНЕНИЯ. Чабанюк О.В.	272

Література к разделу 4.34	288
4.35. ПОРТФЕЛЬНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ. <i>Шамота Г.М.</i>	289
Література до розділу 4.35	303
4.36. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: СУТЬ, ТЕНДЕНЦІЇ І НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ. <i>Якубів Р.Д.</i>	304
Література до розділу 4.36	311
4.37. РЕСУРСНА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ. <i>Якубів В.М.</i>	311
Література до розділу 4.37	317

РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. METHODS FOR INCREASING ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AND COMPETITIVENESS IN THE RURAL AREAS OF BULGARIA

Turlakova T.,

PhD in Economics, Assoc. Prof.,

Slavova G.,

PhD in Economics, Assoc. Prof.,

University of Economics, Varna, Bulgaria

The process of economy transformation in Bulgaria contributed to strong differentiation between the regions and particularly to the development of urban and non-urban (rural) areas. After Bulgaria's integration to the European Union, by adopting the European politics for development of rural areas and cooperation with the structural politics, the issues of rural areas development attain great importance for the country.

This requires initiation, direction and stimulation of the process of consolidation and diversification of regional economy. Forming of viable areas depends entirely on the purposes and effective implementation of integrated approach for the development of local economy. One of the methods for achieving this goal is stimulation, encouragement and support of entrepreneurship, which can quickly adapt to the changing needs of the market and to the needs and opportunities of the area.

According to the World Book Online Encyclopedia, rural areas are non-urban areas. They have low population density and for the large part the land therein is used for agricultural works. In most parts of the world, rural areas are decreasing, and this phenomenon dates back to 19th century as regards to the territory they occupy, and as regards to the share of the population residing therein.

According to the definition provided by the Organization for Economic Cooperation and Development / OECD/, "... rural areas encompass land, people and other resources within the country and small settlements outside the direct economic influence of the large city centers.

The definition "rural" is a territorial and spatial designated concept and it is not just limited to specific land, degree of economic development or a given branch of economy or a given economic branch, these are specific areas, situated between the big cities, and therefore shall have specific characteristics, different from the characteristics of the city. These areas are populated by less organized population, and forests, lands, residential and agricultural buildings are situated, and they all could and do actually contribute to the variety of these areas.

The rural areas of the European Union are an important part of it and its identity. According to the standard distribution more than 91% of the territory of the European Union consists of "rural areas" and over 56% of the population of the European Union lives therein. In Bulgaria, the municipalities where no settlement

exists with population exceeding 30 thousand people are defined as rural areas. According to this definition, 231 municipalities are classified as rural municipalities. They are 81% of the territory and 42% of the population of the country.

20 predominantly rural areas, 7 interim areas and just 1 predominantly urban area –Sofia City, exist in Bulgaria. The predominantly rural and interim areas form 98.8% of the country, and just the rural areas are 84.3%. As at the year 2012, 28 administrative districts exist in our country, and the number of cities in Bulgaria is 255, and the number of villages is 5047.

In the last decades in Bulgaria the urban population has sharply increased, unlike the rural population, which is progressively decreasing. In the last 20 years, the population in able bodied age, living in the villages in Bulgaria, has decreased significantly. The trend for urbanization is preserved in cities, where 5 338 261 people leave as at the beginning of 2013, or 72.5% of the whole population of Bulgaria, whereas 2 026 309 people leave in villages, or 27.5% of the population of the country.

The settlements network in Bulgaria consists of 7 big cities with population exceeding 100 000 people, 27 towns with an average amount of population between 30 000 and 100 000 people and 200 small towns with population below 30 000 people.

After the most recent census in 2011, 181 settlements are unpopulated. In 21% of the populations, i.e. in 1/5 of them, are resided by 1 to 50 people. According to the National Institute of Statistics in Bulgaria as of 2012, 5047 villages, out of which 2011 have population of up to 200 residents, and according to thorough research, made by Rural Development Program /RDP/, it has been established that the conditions in 900 villages are favorable for the development of rural and other alternative types of tourism.

The rural areas in Bulgaria are characterized with underdevelopment in economical, social and cultural aspect, aging population, low standard of life, deteriorated infrastructure, and all disadvantages related thereto. This is a result of social, political and economical processes that have objectively occurred, but also the neglect and underestimation of the results of this unfavorable development. Concurrently, these regions have significant natural, human, economical and cultural potential, the development and the full-scale utilization of which is mandatory.

The successful methods for development of these regions are agricultural activities and activities not related to agriculture. In Bulgaria, the development of agriculture in villages is a priority in the plain regions of the country, such as the regions of Dobrudzha, Upper Thracian Plain, and the Sub-Balkan valley. The development of animal husbandry is concentrated in the mountain and the foothill areas of the country.

Agriculture is the basis of economic life in rural areas. Entrepreneurship in these areas is represented mainly by small producers occupied in agriculture. Their number is too big for the dimensions of the country. According to the Results of the last counting of the farms in Bulgaria in 2003, 665 500 farms have been in operation in the country. Most of them (75 %) cultivate 1 hectare or less, which jointly represent less than 7 % of the total utilized agricultural area (UAA). At the same time

only 0, 8 % of the farms have UAA over 50 hectares at their disposal, but they utilize larger part of the total UAA – 78 %.

The presence of a considerable amount of small entrepreneurship farms is due to a number of factors:

Firstly, the most of these farms are maintained with the purpose of providing additional income to pensioners and people, occupied in other branches of economy. For example, 55 % of the farms are managed by pensioners. The most of these structures are semi-market and their production is for their own consumption, which means they lack the basic features of entrepreneurship market oriented units.

Secondly, some of the farms are handled by people engaged in agriculture because they are not able to find any alternative employment. Such farms play an important role for relieving unemployment burden but at the same time are unstable and inefficient in view of modern agriculture. There is a high probability that people occupied in such farms to re- direct to other branches under the same conditions and motivation for rural entrepreneurship.

Thirdly, farms in Bulgaria encountered great difficulties during the transition period to market economy. Their access to credits and vocational training opportunities was limited and many of them set up their own businesses with limited resources and knowledge.

The process of development of rural entrepreneurship can be stimulated by means of employment diversification and creating alternative entrepreneurship activities – rural tourism, craft services, raw materials processing, production of solar, geothermal and bioenergy, etc.

Possible state support and assistance of agricultural producers with investments for development of non-agricultural activities will facilitate the development of activities which occupy sectors with potential for market growth.

The development of non-agricultural activities is mostly based on activities related to the way of life and the means of life of people in the rural areas. Such activities are: wood cutting, processing of wood, manufacturing furniture out of wood, production of wooden pallets, manufacturing of bee-hives, development of alternative forms of tourism – rural tourism, agrarian, ecological, ornithological, hunting, fishing tourism and development of crafts, based on the huge variety of national crafts that our country has preserved over the years. All activities are related to the entrepreneurial spirit of the Bulgarians, living in rural areas of the country and directed toward the economic perspective for development of the specific area and the specific type of business.

Organization and encouragement of farmers to do business in non-agricultural sectors will have two- sided effect: on one side it will contribute to receiving of additional income and creation of new places of work and on the other side migration from rural areas will decrease.

The effectiveness of entrepreneurship stimulation and possibilities for development of alternative sources of income depend on a number of factors which can be classified in three groups: social, economic and infrastructural. The unemployment rate, financial status of farms, employment structure and effectiveness

of using financial aid, belong to the economic factors which can be regulated by the state and its institutions.

Some of the leading factors that form new entrepreneurship units in rural economy are local investments in technological and social infrastructure.

The age structure of population and the degree of education are the most important among the social factors. Assistance from local authorities is oriented towards direct methods for stimulation of entrepreneurship attitudes in local municipalities by means of educational programs for improvement of qualification and knowledge of rural population. The principal instrument of local authorities is free entrepreneurship training, which combined with knowing the local problems and needs and in combination with sufficient financial resources may effectively stimulate social-economic changes of rural areas. That is why another factor for entrepreneurship development is education and consulting services provided by the local authority in relation to the needs and interests of the municipality.

Rural areas offer an innovative and entrepreneurial environment, which stimulates or impedes the development of enterprises. The concept of Camagni for the "innovative environment" was applied for the first time in the less-developed European regions, and later used in the frontier and rural areas of the United Kingdom. Camagni uses the term "innovative environment" to designate the areas in which the conditions are favourable for the development of innovations, and above all for the development of regional entrepreneurship, as entrepreneurship and innovations promote the economic progress of the entire region. In accordance with the target we will examine rural environment as physical, social and economic.

Physical environment has three basic characteristics: location, resources, and natural characteristics. The location is connected with the proximity to major markets, customers, suppliers, means of information and public institutions. The remoteness of the main centres always leads to increase in the transport costs and the prices of the final goods, to impeding of the implementation of economies from the scale and the integration of some new technologies, as well as to restriction of the mobility of the labour force. This makes the co-operation between the less-developed rural and urbanized regions difficult and shakes the balance between tradition, modernization and migration, which has unfavourable effects on the development of rural areas.

On the other hand, the availability of natural resources and favourable climatic conditions is a prerequisite for a prudent and environmentally friendly use of these assets.

Social environment is multi-aspectual, but we should analyze only the elements that play the role of factors for the promotion of entrepreneurial activities in the rural area. Proceeding from this presumption social environment can be characterized by the following indicators: social capital, Regional Innovation Systems (RIS) and entrepreneurial capital.

In the specialized literature there are many definitions of the concept "social capital". Some authors consider social capital as a quality of the separate individuals. So, for example Coleman defines social capital as the ability of people to work together for common goals in groups and organizations. Some of the definitions are

focusing predominantly on the resources and/or opportunities, arising from various forms of interaction between people. So, for example according to Cooke "social capital is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition".

Another group of sources focus on institutions, links, relations or values which govern the interactions between the members of society. So, for example Putnam defines social capital as "features of social organization such as networks, norms, and social trust that facilitate coordination and cooperation for mutual benefit". In his later writings Putnam focuses more strongly on interpersonal links as he defines social capital as "the connections among individuals, which contain and have for a prerequisite the system of social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them". In a similar way Abenakyo defines social capital as a "model and the intensity of the networks among people and the shared values that arise from these networks".

From the submitted up to this moments definitions it can be summed up that social capital is an important feature of the Community, which refers to the degree to which individuals have benefits from their personal networks and associations. Therefore, social capital is embodied in society, and not in the separate individuals or organizations, but the benefits it brings are present when individuals or organizations use it for realization of individual or collective interests.

The term Regional Innovation System (RIS) was used at the beginning of the 90s of the past century. According to Cooke the concept evolved on the basis of two theoretical currents, namely – the theories for regional development, and the research on technological innovations and, in particular, those which concern the National Innovation System (NIS). The first current examines regional differences as a main source of competitive advantages.

In the concept of the Regional Innovation System (RIS) regional establishing is explained through the ability of economic participants to integrate in information and production networks and to benefit from this through collective processes of learning. Despite the increased codification of knowledge, not all forms of knowledge are mobile in terms of territory. Often the necessary knowledge can be reached only by means of direct communication or common actions, since it is embodied in labour force, in human skills, and in organizational routine (know-how and know-who) and is subject to specific organizations, social groups and places. In agriculture the transfer of detailed codified knowledge (e.g. detailed technological descriptions) is often impossible due to the characteristic sets of factors that influence the effect of innovation (e.g. fertility of the plot, soil type, microclimate, relief, etc.). The importance of regional innovation partners in agriculture is determined also by the relatively low propensity for taking the risk and the typical conservatism of farmers.

As elements of the RIS in the specialized literature are considered: 1) all enterprises in the region, which form different types of networks (e.g. networks "supplier-customer", co-operative networks, etc.) 2) organizations, performing research and development activities (research institutes, laboratories, universities) 3) training organizations (secondary schools, universities), which determine the quality

of the labour force 4) financial institutions, which give aid in cases of capital difficulties in the course of the innovation process (5) branch organizations and institutions such as business innovation centres, scientific parks or centres for transfer of technologies and other innovation intermediaries. 6) management authorities, which determine the political orientation of the region in the field of innovation.

The entrepreneurial capital of a given economy or society can be defined as the regional environment for subjects, which is favourable for the establishment of new enterprises. This includes a number of aspects, such as social adoption of entrepreneurial behavior, but of course, people, who are ready to deal with the risk of establishing new enterprises and the activities of bankers and representatives of venture capital, who are ready to share the risks and benefits of participation. So entrepreneurial capital reflects the various legal, institutional and social factors and forces. Taken together, these factors and forces represent the entrepreneurial capital of one economy, which creates opportunities for entrepreneurial activity. Entrepreneurial capital occurs through the establishment of new enterprises.

It must be pointed out that entrepreneurial capital should not be confused with social capital. The main difference is that, in our opinion, not every social capital can lead to economic results, unlike for example the entrepreneurial activity. Some types of social capital can be more focused on maintaining the status quo. On the other hand, entrepreneurial capital may be deemed to constitute a particular aggregate of social capital. While social capital may have different effects on entrepreneurship, depending on the specific orientation, entrepreneurial capital, by its very definition, will have a positive impact on the entrepreneurial activity.

One of the most important factors, characterizing the economic environment in terms of promotion of entrepreneurship, is the existence of business networks. The existence of business networks is an important factor for the economic development of rural areas. A lot of analyses focus on the fact that the existence of business networks promotes the establishment of new enterprises. Business networks assist small and medium-sized enterprises, which are typical for remote and less-developed rural areas, to carry out their activity.

In other writings, it is pointed out that small enterprises, which are connected in networks, develop better than independent small enterprises. In this way business networks favour the long-term development of economy. In a number of scientific analyses, however, authors find no connection between business networks and the economic indicators of the region. According to Havnes and Senneseth the use of business networks does not lead to drastic reduction of unemployment or to increase in sales.

Another characteristic of business networks in rural areas is their expansion. The concepts vertical and horizontal networks are introduced for the first time by Murdoch. Vertical networks are regarded as connections in the agricultural sector itself, and horizontal networks are the connections of the agricultural sector with the other sectors of economy.

It is believed that through the help of modern technologies small enterprises may develop together new products and in this way to compete with larger enterprises. According to Berkeley, etc., modern technologies and means of

communication are not used by all small and medium-sized enterprises in the rural areas of England, which is due to the different level of information and training, the poor infrastructure as well, the insufficient investment and the different scales of enterprises.

The traditional activities in the rural areas such as agriculture, fishing and mining are the basis of the development of entrepreneurship in these areas. As far as agriculture is concerned, its importance is expressed by the following ideas. First of all, agriculture supplies the basic raw materials for many entrepreneurial activities related to the production of food and drinks. Secondly, agriculture is part of the development of rural tourism and thirdly, this sector determines the physical, social and cultural environment of rural areas and the respective opportunities for development of entrepreneurial activity in them.

The general European Policy is directed toward the development of rural areas, as they consist over 80% of the territory of EU and because of this reason, the rural development program for separate countries in Europe. Bulgaria, as part of the European Community, also applies this program, which has two types of main program periods, the first encompassing the period from 2007 to 2013 and is currently expiring, whereas the second one starts in the year 2014 and shall continue until the year 2020. The program has been prepared in compliance with the priorities and strategic trends of the Community and the National Strategic Plan (NSP) for development of agricultural areas in Bulgaria, which is compliant with any and all priorities and the strategic trends of the whole European Community. The distribution of resources between the key areas of development of rural areas is based on the identified needs of the agricultural catering sector, the environment and the population in the rural areas in Bulgaria. The program is also compliant with the options provided by other instruments of the European Community for support and improvement of the environment and the quality of life in rural areas. The total budget of the program for the period 2007 – 2013 amounts to EUR 2 609 098 596. The main goals of the Rural Development Program are: improvement of the competitiveness of the rural and forest economy by providing support for restructuring, development and innovations; improvement of the environment and the rural areas by providing support for land estate management; improvement of the quality of life in rural areas and promotion Improvement of the quality of life in the rural areas and stimulation of the variety of economic activity in these areas. The four main axes under the program for development of rural areas have been presented in table 1.

The main goals of RDP shall be achieved on the basis of specific priorities and specific measures toward each and every single one of the axes listed in table 1 hereinabove. For example: for axis 1 of RPD, 42% of the contribution of the Community has been allotted for the first three axes. The activities under this priority axis stimulate the increase of productivity and competitiveness of agriculture, food and forest economy, and thus they contribute to achieving in rural areas the strategic goals of Lisbon for economical growth and employment.

The national strategic plan and the measures included in RDP are compliant with Priority 1 of the Community: Improvement of the competitiveness of the

agricultural and forestry sector, could be performed by increasing the productivity and competitiveness of agriculture, food industry and the forest economy, through the support for: Modernization of technologies and investments for improvement of agricultural factors for production, introduction of modern practices for management of land estates and water; promotion of innovations in the agro-catering sector with the purpose of manufacturing new products and technologies with high added value; Accomplishing EU standards; Diversification within the field of agriculture; Improvement of skills and knowledge of the work force in agriculture and the forestry sector; improvement of effect over the environment of agricultural and forest economies; Adaptation of the structures of economies and property over the land; improvement of the infrastructure related to agriculture and forest economy.

Table 1

Priority axes under the Rural Development Program 2007-2013

	Priority axis	Name and scope
11.	Priority axis 1	Development of competitive and innovation-based agriculture, forest economy and food industry;
22.	Priority axis 2	Protection of natural resources and environmental protection in rural areas;
33.	Priority axis 3	Improvement of the quality of life and diversifying the options for employment in rural areas;
44.	Priority axis 4	Development of local capacity and improvement of local governance – program LEADER.

The measures under Axis 3 of the Rural Development Program have the purpose of improving the quality of life and diversification of employment options in rural areas in Bulgaria, but through the development of non-agricultural operations. They affect the general problems of rural areas, summarized in three main trends:

- Deteriorating the quality of life and access to main services and infrastructure;
- Lack of employment opportunities;
- High dependency level on these regions by the development of agricultural activities therein.

Due to the nature of the Rural Development Program we can summarize that the main entrepreneurial trends for investment activity in the region are two. Entrepreneurial activities related to agricultural activities and entrepreneurial not related to agricultural activities. According to this, the methods for increasing entrepreneurial activity and improvement of competitiveness in the agricultural sector could be divided into two main entrepreneurial trends (Table 2).

Other economical levers and mechanisms exist for increase of the competitiveness in agricultural and non-agricultural activities, in the rural areas in the country, part of them being:

Establishment of technological parks and business incubators, which could provide scientific researches as information which the practice needs.

Table 2

Methods for increasing entrepreneurial activity and competitiveness in rural areas in Bulgaria

In the field of agricultural activities	In the field of non-agricultural activities
1. Implementation and practice application of new machines and aggregates with higher production powers, which lead to improved efficiency and higher production expenses.	1. Improvement of the social and technical infrastructure in villages. With the purpose of retaining young population in working age in rural areas and attracting tourists in them.
2. Use of innovations in the agricultural field – new sorts and hybrid cultures, new animal species.	2. Establishment of conditions for building or reconstruction in villages with the purpose of developing rural tourism or other alternative forms of tourism in ecological, agricultural and ornithological tourism.
3. Application of newer plant protection preparations and liquid mineral fertilizers, which will result in higher yields and lower expenses for spraying and fertilizing.	3. Establishment of conditions for building and development of the Bulgarian crafts, but only after their update and supply to tourists of souvenir articles made of wood, ceramics, leather, metal and textile.
4. A more correct choice of staff in the field of agriculture. Selection of people, which have specialized knowledge in the field of economics, agronomy, and entrepreneurial activity.	4. Establishment of local initiative groups in any and all rural areas in the country with the purpose of increasing their effectiveness at regional levels, then further to national level.

The establishment of better synchronization of operation between the state and the institutions, university and business. Full utilization of agricultural lands and their correct use. Establishment of more resultant system for development of rural areas, through entrepreneurial activity in different trends and fields of work.

In conclusion it may be pointed out that the considering of entrepreneurship as the main force of development will not in itself lead to development of rural areas and progress of rural enterprises. A suitable environment, which through created conditions to give opportunities for the development of entrepreneurship in rural areas, needs to be established. The existence of such an environment to a large extent depends on the policies for promotion of entrepreneurship in rural areas. The effectiveness of these policies in turn depends on the conceptual framework for entrepreneurship and the model of the respective area.

References to section 4.1.

1. Abenakyo, A., Sanginga, P., Njuki, J., Kaaria, S., Delve, R. (2007) Relationship between Social Capital and Livelihood Enhancing Capitals among Smallholders Farmers in Uganda, AAAE Conference Proceedings (2007) 539 pp. 537-541
2. Asheim, B. (1996) Industrial Districts as 'Learning Regions'. European Planning Studies 4(4): 379-400
3. Asheim, B. and M. Gertler (2005) The Geography of Innovation: Regional Innovation Systems. In: J.Fagerberg, D.C. Mowery and R. Nelson (eds.) The Oxford Handbook of Innovation. Oxford University Press, Oxford
4. Berkeley, N., Clark, D. and Ilbery, B. (1996), "Regional variations in business use of information and communications technologies and their implications for policy: case study evidence from rural England", Geoforum, Vol. 27 No. 1, pp. 75-86.

5. Bryant, C. (1989), "Entrepreneurs in the rural environment", Journal of Rural Studies, Vol. 5 No. 4, pp. 337-48.
6. Camagni, R.P. (1995), "The concept of innovative milieu and its relevance for public policies in European lagging regions", Papers in Regional Science, Vol. 74 No. 4, pp. 317-40.
7. Coleman, James. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". American Journal of Sociology Supplement 94: S95-S120. Wellman, Barry and Scot Bourdieu, Pierre. (1983) Outline of a Theory of Practice
8. <http://prsr.government.bg/index.php/bg/> - the Ministry of Agriculture and Foods and Rural Development Program in Bulgaria, May 23, 2013
9. https://en.wikipedia.org/wiki/Organisation_for_Economic_Cooperation_and_Development - Organization for Economic Cooperation and Development, May 23, 2013
10. Stoyanov, Iv. "High Technologies in the Republic of Bulgaria – factors for intelligent growth and competitiveness", Horizon 2020 before economic knowledge and business" – Publishing House SA, D. A. Tsenov – Svishtov, 2012

4.2. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ АР КРИМ

Аблязова С.А.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

РВНЗ «Кримський інженерно-педагогічний університет», м. Сімферополь

Конкурентоспроможність підприємств виноградарсько-виноробної галузі характеризується наявністю конкурентних переваг, тобто якостей, які відсутні або менш виражені у суперників. Виникненню конкурентних переваг може сприяти географічне розташування підприємства та історичні передумови його розвитку, використання якіснішої або унікальної сировини (винограду кримських сортів), нових технологій і кращого обладнання, професійний кадровий склад і його висока кваліфікація, надійне фінансове забезпечення, багатший досвід і навички в організації виробничо-збутової діяльності, активніше стимулювання збуту, вміння використання маркетингу та комерційної співпраці.

Проблеми розвитку й ефективного функціонування виноградарсько-виноробної галузі України та Криму відображені в працях А.М. Авдзби, А.М.Бузнi [1], Г.Г. Валуїко, О.М. Гаркуші, С.В. Додонова [2], В.А. Домарецького, О.Ю. Ермакова, В.О. Загоруйко [3], В.С. Ігнатюк, Г.М. Кулешової [4], Т.І. Ломаченко [5], І.Г. Матчиної [6,7], В.О. Рибінцева [8], В.О. Сафонова [9], В.О. Фуркевича, І.І. Червєня, Є.П. Шольц-Кулікова [10] та ін. Проте, наочно проблеми управління конкурентоспроможністю винопродукції та виноробних підприємств не розглядалися. Тому, не дивлячись на наявність безперечних досягнень у цій галузі, безперервність процесу розвитку економіки та її сучасний стан вимагають розробки ефективного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств виноградарсько-виноробної галузі АР Крим в сучасних умовах.

Найважливішою передумовою підвищення конкурентоспроможності і

стабільності діяльності великого підприємства виноградарсько-виноробної галузі є своєчасна розробка конкурентної стратегії ринку, характерними ознаками ефективності якої є правильний вибір і освоєння стратегічних зон господарювання, розширення ємності ринків збуту шляхом формування майбутнього сприятливого середовища у зонах стратегічних інтересів підприємства. Практична реалізація конкурентної стратегії ринку потребує системного аналізу відповідності конкурентного потенціалу підприємства (по всім складовим елементам) умовам зовнішнього середовища, своєчасного виявлення й усунення розривів. Від ефективності управління конкурентоспроможністю виноробного підприємства у визначальній мірі в сучасних економічних умовах залежить підвищення ефективності управління підприємства в цілому. Рекомендована послідовність управління конкурентоспроможністю підприємств виноградарсько-виноробної галузі АР Крим представлена на рис. 1.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємств виноградарсько-виноробної галузі пропонуємо розглядати на 4 стадіях - оцінка - планування-організація-контроль.

На першій стадії управління пропонується проводити оцінку конкурентоспроможності підприємств. В результаті формуються інтегральні показники, що характеризують рівень окремих складових конкурентного потенціалу (елементів конкурентоспроможності) виноробних підприємств. Шляхом згортки показників конкурентоспроможності окремих підприємств здійснюється оцінка конкурентоспроможності виноробного виробництва регіону.

Другою стадією управління конкурентоспроможністю підприємств виноградарсько-виноробної галузі є планування значень відповідних потенціалів для досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності.

На третій стадії управління конкурентоспроможністю виноробного підприємства реалізується процес організації управління для досягнення запланованих рівнів потенціалів.

У конкурентоспроможності виноробних підприємств відбиваються сукупні підсумки роботи всіх підрозділів, стан матеріальної бази, надійність кадрового і фінансового забезпечення, рівень управління і здатність підприємства реагувати на зміну зовнішніх чинників дії, здатність адекватно й оперативно реагувати на зміни в поведінці конкурентів і покупців, їх смаків і переваг.

Нами пропонується організацію управління конкурентоспроможністю підприємств здійснювати на рівнях підприємства, регіону і держави.

Виноробне підприємство як суб'єкт економіки є елементом більш складної системи – регіону, галузі, тому ефективність функціонування і системи його управління залежить від ефективності управління конкурентоспроможністю держави, регіону, галузі.

У цілому аналіз підприємств виноградарсько-виноробної галузі Криму, їх положення на ринку свідчить про недостатній рівень організації управління

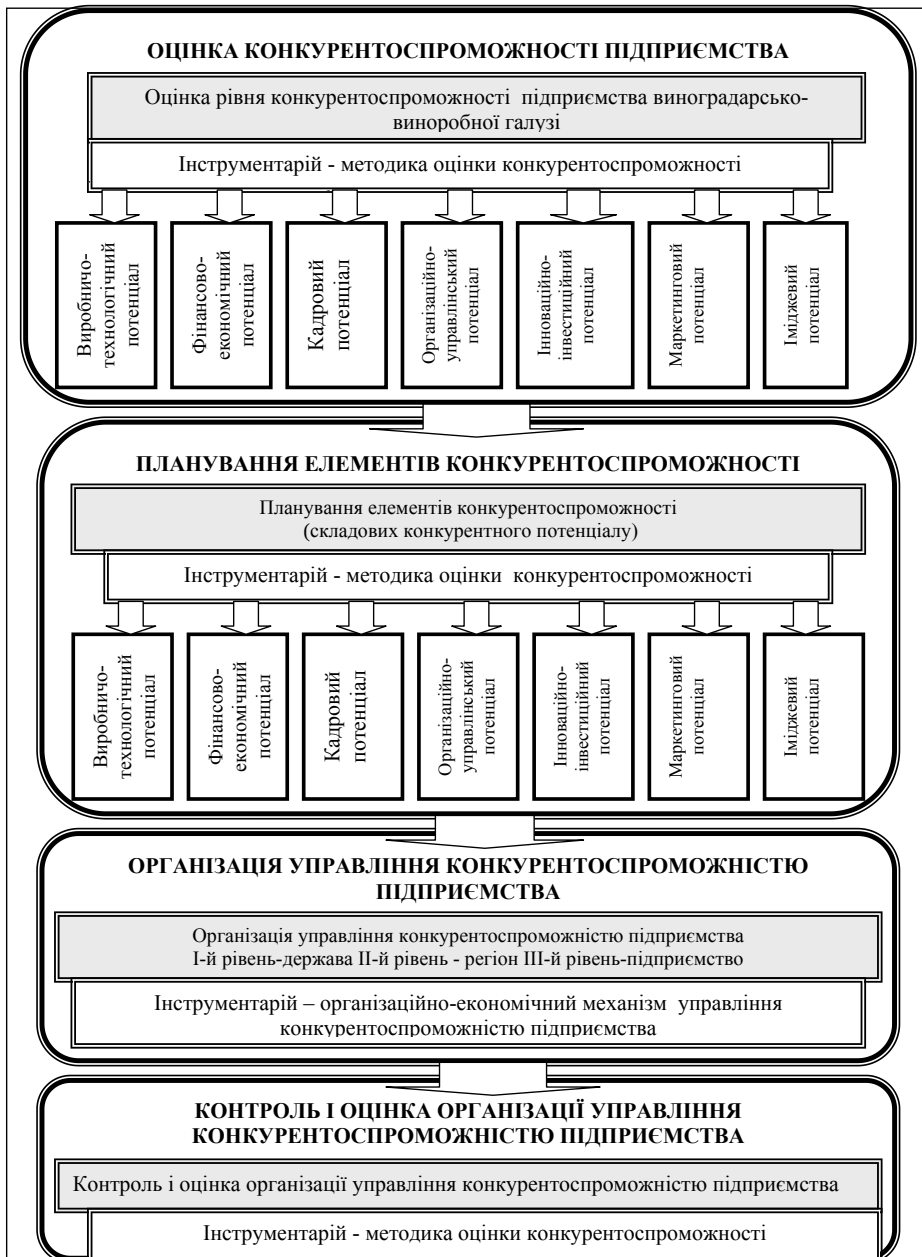


Рис. 1. Послідовність управління конкурентоспроможністю підприємства виноградарсько-виноробної галузі [запропоновано автором]

конкурентоспроможністю і дозволяє виділити ключові напрями його вдосконалення:

а) посилення міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків як умова підвищення галузевої конкурентоспроможності;

б) формування системи стратегічного управління конкурентоспроможністю регіону;

в) підвищення ефективності внутрішньофірмового управління конкурентоспроможністю підприємства.

Пропонуємо організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємств виноградарсько-виноробної галузі рис. 2.

Для підвищення конкурентоспроможності виноробних підприємств Криму при вступі України до СОТ необхідне застосування наступних заходів:

На державному рівні:

– розробка і введення єдиних стандартів управління якістю винопродукції та їх гармонізація з європейськими та міжнародними стандартами;

– обмеження експорту виноматеріалів і імпорту певних видів винопродукції через встановлення квот;

– підтримка вітчизняних виробників винопродукції шляхом субсидування і пільгове кредитування виноградарсько-виноробної галузі;

– науково-інформаційне забезпечення галузі;

– вдосконалення податкових механізмів;

– здійснення антимонопольного регулювання. Антимонопольна політика держави для забезпечення конкурентоспроможності винопродукції може бути побудована на прикладі держав з розвинутою ринковою економікою з урахуванням, по-перше, особливостей розвитку народного господарства України, по-друге, його становища на даний час;

– науково-інформаційне забезпечення галузі;

– формування нормативно-правової бази;

– вдосконалення адаптивності адміністративної дії тощо.

На рівні Автономної республіки Крим:

– захист інтересів виноробницьких підприємств Криму на рівні держави;

– інформаційна та методологічна підтримка по питаннях вступу до СОТ, проведення сертифікації за Міжнародними стандартами управління якістю;

– маркетингова, консалтингова підтримка

– субсидії і пільгове кредитування на відновлення сировинної бази виноградарсько-виноробницької галузі й оновлення техніки;

– вдосконалення механізмів інвестування підприємств, оскільки мораторій на продаж землі сільгосппризначення не дозволяє підприємствам виноградарсько-виноробної галузі швидко свої позиції, оскільки розширення сировинної бази вимагає довготривалих інвестицій терміном окупності від чотирьох до восьми років;

оцінка регіональної конкурентоспроможності підприємств виноградарсько-виноробної галузі.

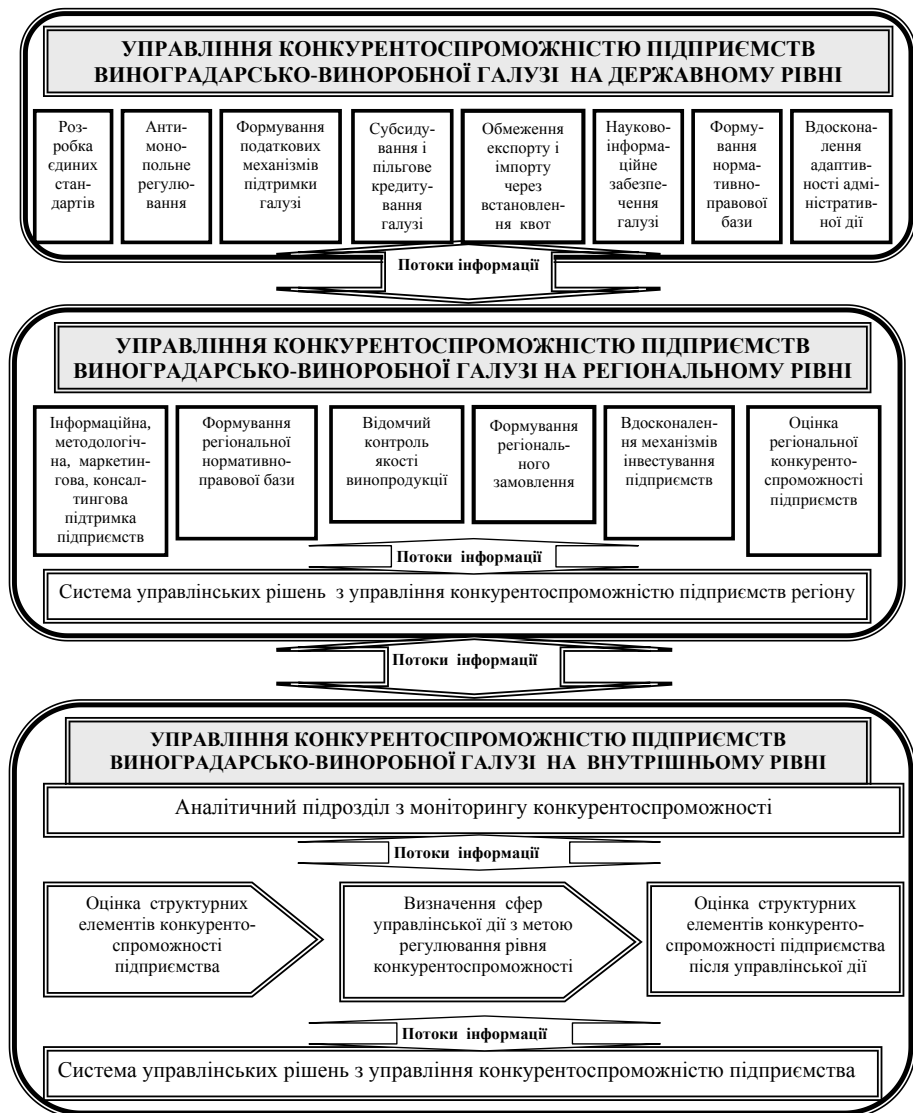


Рис. 2. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємств виноградарсько-виноробної галузі [запропоновано автором]

На внутрішньовиробничому рівні цей механізм включає створення аналітичного підрозділу з моніторингу конкурентоспроможності, в якому

накопичується й аналізується вся інформація з конкурентоспроможності підприємства за наступною послідовністю:

- оцінка структурних елементів конкурентоспроможності підприємства;
- визначення сфер управлінської дії з метою регулювання рівня конкурентоспроможності (здійснюється корегування рівня виробничо-технологічної, організаційно-управлінської, кадровою, інноваційно-інвестиційною, фінансово-економічною, маркетинговою, іміджевою складових конкурентного потенціалу в рамках стратегії виноробного підприємства);
- оцінка структурних елементів конкурентоспроможності підприємства після управлінської дії.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємств виноградарсько-виноробної галузі необхідно використовувати механізм управління нею, який повинен містити такі елементи:

- визначення системи цілей, установок, мотивів діяльності та методів управління;
- побудова оптимальної організаційної структури управління;
- формування оцінних показників;
- аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на конкурентоспроможність;
- періодичну оцінку рівня власної конкурентоспроможності, можливостей конкурентів і споживачів;
- розробку конкурентних стратегій дії в змінних ринкових умовах;
- розробку найбільш допустимих шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Запропонований механізм управління конкурентоспроможністю дозволяє вирішити два основні завдання управління конкурентоспроможністю:

- виробництво конкурентоспроможної виноматеріалів;
- завоювання і закріплення певної частки ринку виноматеріалів в конкретний проміжок часу.

Підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю виноматеріалів, виноробних підприємств і виноградарсько-виноробної галузі в цілому, передбачає здійснення таких заходів:

- у галузі управління виробництвом:

- здійснити технічне переозброєння галузі шляхом заміни морально і технічно-застарілого устаткування новим;
- сприяти зниженню вартості виноматеріалів (орієнтуватися на ціни імпортованих виноматеріалів або ціни на них на світовому ринку) і обмежити ввезення з-за кордону (вирішити ввезення тільки у випадку, якщо, існує дефіцит виробництва виноматеріалів на внутрішньому ринку).

- у галузі управління асортиментом:

- збільшити обсяги виробництва столових вин у зв'язку з тенденцією збільшення їх споживання, особливо червоних. Для цього необхідно

закладати додаткові площі під виноградними насадженнями червоних технічних сортів винограду;

- змінити структуру виробництва шампанського за рахунок збільшення обсягів виробництва сухого шампанського і брюту, при цьому необхідно зберігати колишні обсяги виробництва напівсухого і напівсолодкого шампанського;
- збільшити обсяги виробництва марочного коньяка, враховуючи сучасні тенденції.

- у галузі управління якістю:

- впроваджувати системи якості із подальшою їх сертифікацією на відповідність стандартам серії ISO 9001;
- розробляти довгострокові плани за якістю вироблюваної винопродукції;
- вести постійну роботу над поліпшенням показників якості винопродукції.

- у галузі управління цінами і збутом:

- погоджувати ціни на винопродукцію у відношенні до основних товарів-субститутів – горілці і пиву, підтримуючи оптимальне співвідношення попиту і конкурентоспроможності винопродукції;
- по можливості скорочувати кількість посередників у каналах збуту винопродукції, оскільки висока питома вага її постачань у торгівлю через дистриб'юторів обумовлює необґрунтоване завищення торгівельних надбавок, що призводить до зростання роздрібних цін і ускладнює реалізацію;
- створювати і розширювати збутову мережу фірмової торгівлі, яка є найбільш ефективною формою реалізації винопродукції;
- знайти зацікавленого партнера, що має свої канали збуту як на території України, так і на ринках країн СНД і далекого зарубіжжя;
- сприяти підвищенню культури споживання винопродукції;
- розвивати винний туризм в Криму.

- у галузі зовнішньої політики:

- збільшувати експорт не тільки в країни СНД, зокрема до Росії і Білорусі, а й у країни далекого зарубіжжя, причому не просто нарощуючи обсяги, а виходячи на нові ринки збуту або окремі її сегменти;
- знайти рівновагу між інтересами вітчизняних виробників винопродукції і жорсткими вимогами світового ринку при вступі України у СОТ;
- сертифікувати винопродукцію, що експортується й імпортується;
- зберегти пільгове оподаткування на експортну винопродукцію з метою забезпечення її конкурентоспроможності за ціною.

- у галузі інноваційної політики:

- створювати новий вигляд винопродукції для існуючого ринку і відроджувати загублені марки (місцеві вина, вермути, коньяки);

- здійснювати реалізацію вироблюваної винопродукції в новому дизайні.
- у галузі кредитної політики:
 - забезпечити пільгове кредитування на закупівлю виноматеріалів і закладку виноградників при річних ставках 5-8% через державні банки з метою підтримки вітчизняного виробника винопродукції.
- у галузі конкурентної політики:
 - збирати й аналізувати інформацію про потенційних конкурентів, як виробників винопродукції, так і виробників товарів-субститутів (вивчення прейскуранта, прайс-листів з різних видів продукції та ін.);
 - організаційне об'єднання в єдину торгово-виробничу систему виробників винограду, виноматеріалів, готової винопродукції і торгівлі.

Реалізація основної мети виноградарсько-виноробної галузі - стійке постачання споживачів винопродукцією необхідної кількості, якості і асортименту, в ринковому середовищі можлива при постійній підтримці конкурентних переваг виноробних підприємств, які виробляють конкурентоспроможну продукцію. Практична реалізація адекватного ринковим умовам механізму господарювання виражається у дії взаємозв'язаних економічних важелів регулювання виробництва - цін, податків, кредиту, фінансів. Результатом такої взаємодії є вирішення єдиних завдань, пов'язаних з формуванням відповідного ринкового середовища, що забезпечує конкурентоспроможність не тільки окремих підприємств, а й виноградарсько-виноробної галузі в цілому.

Література до розділу 4.2.

1. Бузни А.Н. Актуальні проблеми виноградо-виноробного виробництва Криму / А.Н. Бузни , И.Г. Матчина // Виноград Вино.- 2003. - № 1. – С. 3-4.
2. Додонов С.В. Потенциал винодельческой отрасли Крыма /С.В. Додонов // Экономика и управление. – 2001. – №2. – С. 28-30.
3. Загоруйко В.А. Место вин Украины на европейском рынке/В.А. Загоруйко// Вестник аграрной науки.-2004.-№ 12.- С.53-55.
4. Кулешова Г.М. Ринки збуту і конкурентоспроможність виноградарсько – виноробної продукції /Г.М. Кулешова // Вісник аграрної науки Причорномор'я, 2003. – Випуск 4(24). – С.96-101.
5. Ломаченко Т.И. Роль винодельческой отрасли в экспорте продукции Крыма /Т.И. Ломаченко // Культура народов Причерноморья.-1999.-С.378-380
6. Матчина И.Г. Экономика виноделия/И.Г.Матчина, А.Н.Бузни. - Симферополь: «Таврида», 2003.-256с.
7. Матчина И.Г.Проблемы рынка винопродукции /И.Г.Матчина, Д.Б. Волянкина // Виноградарство и виноделие. - 2005. - № 1. – С. 37-39.
8. Рыбинцев В.А. Маркетинг винограда и вина/В.А. Рыбинцев. – К.: ИАС, 2000. – 347 с.
9. Сафонов В.А. Современное положение и тенденции развития виноградарства Крыма: Научн. труды: Эконом. Науки/В.А. Сафонов.- Симферополь : КГАУ,2002.-Вып.70.- С.67-73.
10. Шольц-Куликов Е.П. Товарные знаки в основе конкурентоспособности выпускаемых вин /Е.П.Шольц-Куликов, С.А. Аблязова // Виноградарство и виноделие России.- Москва, 2007.-№ 4.- С.4-5.

4.3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ

Алімова А.Е.

аспірант

РВНЗ «Кримський інженерно-педагогічний університет»

Реалізація основних економічних цілей функціонування та розвитку агропромислового комплексу України залежить від виробництва конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції. Саме тому виявлення та реалізація у виробництві резервних факторів, визначення напрямів їх ефективного використання приведе до підвищення ефективності функціонування підприємств молочної промисловості в цілому.

На сучасному етапі розвитку країни необхідним є створення нового механізму управління господарюючими суб'єктами, що регулює напрямки сталого розвитку та рівень конкурентоспроможності.

Інтенсифікація світогосподарських зв'язків зумовила глобалізацію економічної конкуренції, коли кожна країна є величезною корпорацією, яка конкурує на світовому ринку. Склалося становище, при якому економічна політика держав, по суті, виступає політикою підйому його світогосподарської конкурентоспроможності. Досягнення і збереження на ринку міжнародного рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції, перш за все, вимагає забезпечення конкурентоспроможності основної ланки економіки - підприємства.

Головною метою розвитку молочної галузі є підвищення технічного та технологічного рівня виробництва до відповідного світовим аналогам рівня, що забезпечує випуск конкурентоспроможної та експортоорієнтованої продукції. Зростаючі потреби в молочній продукції зумовили необхідність обґрунтування управління стратегічним розвитком підприємств молочної промисловості України в умовах конкуренції.

Питання, пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності підприємств промисловості в сучасний період, ефективності управління присвячені роботи Портера М., Ніксона Ф., Драккера П.Ф., Дзахмішевой І.Ш., Грузіна В., Миронової ВС, Щіборщ К.В, Ф.Тейлора, Тома Пітерса і Роберта Уотермена, Роберта М.Фалмера та інших українських і зарубіжних дослідників.

Провідне місце у підвищенні ефективності функціонування молочної галузі України відіграють молокопереробні підприємства, на яких покладена роль визначення взаємовідносин з виробниками молокосировини, забезпечення контролю за належною якістю та рівнем безпеки молочної продукції.

Зростання конкурентоспроможності підприємства залежить, з одного боку, від управлінських рішень на рівні самих підприємств, з іншого – від державної та регіональної політики у сфері створення відповідного економіко-правового середовища й державної підтримки зусиль суб'єктів господарювання щодо управління їх конкурентоспроможністю. Підвищення конкурентоспроможності підприємства потрібно розглядати як довготерміновий послідовний процес пошуку

й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довготермінового розвитку, зі врахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесенням відповідних коректив [1, с.243-244].

Саме тому, у сучасних умовах функціонування підприємств, коли існує загострення конкуренції на ринку сировини та продукції виникає необхідність формування організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємств молокопереробної галузі, який представляє собою сукупність організаційно-правових та соціально-економічних взаємодіючих елементів та інструментів, що сприяє посиленню конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств в цілому.

Однією з важливих передумово формування організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства є визначення сукупності чинників, вплив яких може підвищувати та знижувати її загальний рівень. Чинники формування конкурентоспроможності є рушійною силою, яка формує і визначає характер конкурентоспроможності. Аналіз таких чинників допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства так і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства [2, с.58].

На основі аналізу різних підходів до визначення основних чинників [1, 3, 4, 5], які впливають на рівень конкурентоспроможності молокопереробного підприємства, розроблена і представлена їх класифікація (рис.1).

Таким чином, на конкурентоспроможність підприємств молочної галузі впливає ряд чинників, які можна віднести у три групи: техніко-економічні, нормативно-правові та комерційні.

Техніко-економічні чинники включають якість, ціну реалізації та витрати на виробництво молочної продукції, рівень технологічної оснащеності, забезпечення висококваліфікованим персоналом, що в сукупності впливає на виробництво якісної молочної продукції.

В свою чергу, комерційні фактори визначають включають кон'юнктуру ринку, рівень обслуговування, розвиток маркетингової діяльності на підприємстві, наявність і дієвість рекламної політики, імідж підприємства та репутація торговельної марки, що характеризує умови реалізації молочної продукції на конкретному ринку.

Нормативно-правові фактори відображають вимоги технічної, екологічної безпеки реалізації продукції на конкретному ринку, а також патентно-правові вимоги, які регулюють на законодавчому рівні правила функціонування підприємств молочної галузі.

Розглянуті фактори являють собою систему, що забезпечує конкурентоспроможність молочної продукції і, відповідно, молокопереробного підприємства в цілому.

У нових умовах господарювання українським підприємствам необхідно прискорити процес створення систем управління конкурентоспроможністю підприємства, адаптованих до ринкових відносин, посилити їхню стратегічну

орієнтацію. Побудова таких стратегічно орієнтованих систем потребує формування загальної концепції конкурентоспроможності підприємства.



Рис. 1. Класифікація чинників конкурентоспроможності молокопереробних підприємств [складено автором]

Тому в умовах посилення конкуренції, високого рівня невизначеності й ризику вітчизняних ринків вважаємо за доцільне рекомендувати українським підприємствам систему управління конкурентоспроможністю підприємства, яка являє собою специфічну багатофункціональну та багатокомпонентну систему, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, що відчують на собі вплив зовнішніх та внутрішніх чинників і створюють певну цілісність [6, с.162].

Основними видами ресурсів, що використовуються підприємством для здійснення виробничо-господарської діяльності, а відтак і забезпечення належного рівня його конкурентоспроможності пропонується виділяти такі [7]:

1. Технічні ресурси. Це, насамперед, основні фонди: обладнання, устаткування, будівлі, споруди, виробничі площі, інвентар.

2. Технологічні ресурси – використовувані технології та особливості організації виробничого процесу, динамічність технологічних змін, інновацій, наявність конкурентоспроможних ідей та наукових розроблень.

3. Матеріальні ресурси. Це сировина, матеріали, особливості їхнього використання, обробки, збагачення, утилізації. Це предмети праці, які в результаті їхнього використання із застосуванням інших видів ресурсів у процесі праці перетворюються на готову продукцію, здатну задовольняти потреби споживачів.

4. Трудові ресурси. Люди, здатні до праці, становлять основний елемент продуктивних сил суспільства, оскільки саме вони сполучають засоби і предмети праці, і в результаті трудових зусиль створюється готова продукція.

5. Фінансові ресурси. Придбання технічних і матеріальних ресурсів та найм робочої сили неможливо здійснити без важливого елементу фінансових ресурсів – грошових коштів. Грошові кошти, які є у розпорядженні підприємства, призначені для здійснення поточних платежів, для затрат на розширене відтворення виробництва, для платежів за усіма зобов'язаннями, для стимулювання працівників.

6. Нематеріальні ресурси. Вони забезпечують економічну користь протягом тривалого періоду, але не мають матеріальної основи для отримання доходів.

Нематеріальні ресурси включають у себе:

- об'єкти промислової власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, фірмові найменування;
- об'єкти, що охороняються авторськими і суміжними правами: твори науки, літератури, комп'ютерні програми, бази даних, мікросхеми;
- нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності: раціоналізаторські пропозиції, «ноу-хау», комерційна таємниця.

Нематеріальні ресурси, як і матеріальні, потребують права власності і захисту. Ці права закріплюються патентами, свідоцтвами, ліцензіями.

7. Просторові ресурси. Це характер виробничих приміщень й території підприємства, наявність і стан комунікацій, можливість їх розширення, місцезнаходження і розташування підприємства, відстань від постачальників та споживачів, наближеність до транспортних шляхів.

8. Інформаційні ресурси. Здійснювати управління підприємством, не володіючи інформацією про внутрішнє та зовнішнє становище, неможливо. Важливе значення мають характер інформації, доступ до неї, можливість розширення інформації і підвищення її ймовірності та інше.

9. Час. Він є специфічним і, на відміну від інших, не відновлюваним ресурсом. Підприємство може придбати нове обладнання, сировину, матеріали, поновити працездатність робітників, отримати чи створити інформацію, але не може повернути втрачений час. А від використання цього ресурсу залежить ефективність використання потенціалу.

10. Ресурси організаційної структури управління – характер та гнучкість керівної системи, способи підпорядкування, обсяги повноважень та відповідальності, швидкість проходження керівних впливів.

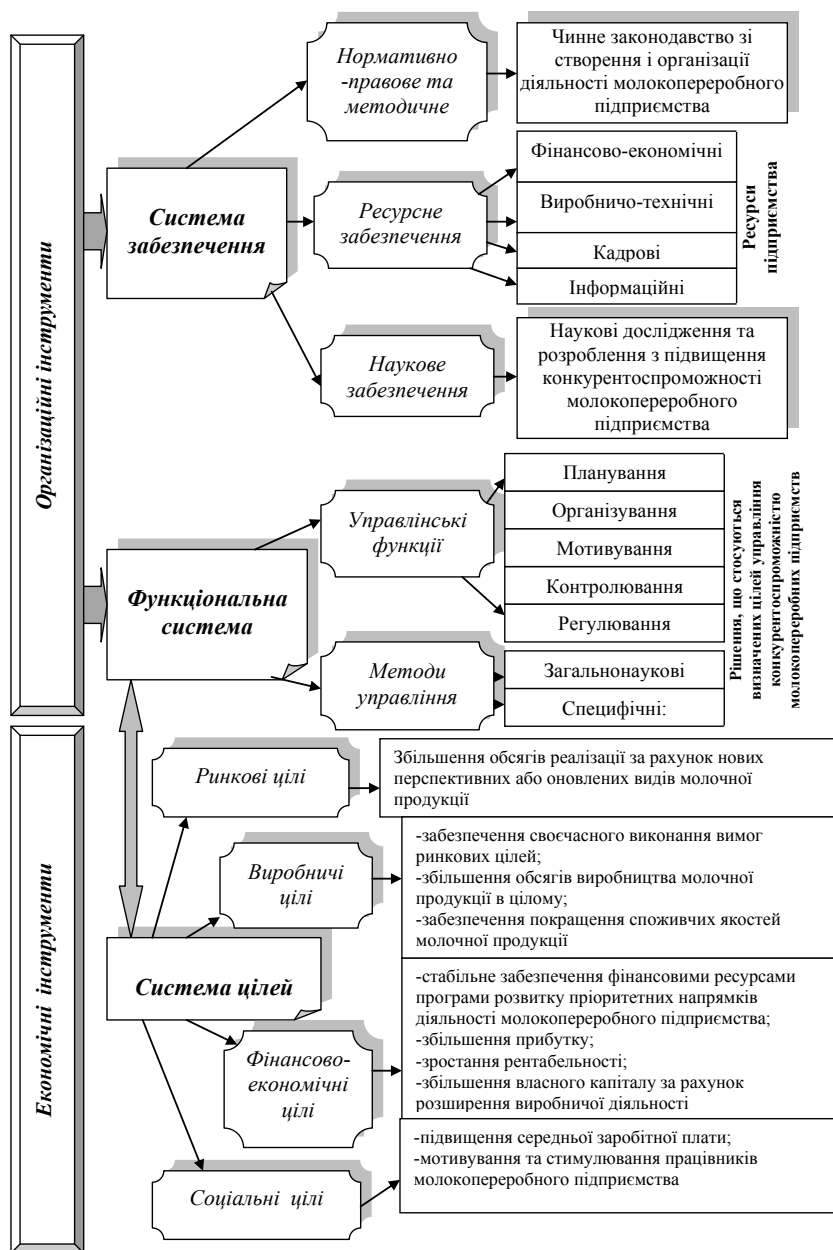


Рис. 2. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства молочної галузі [запропоновано автором]

Під організаційно-економічним механізмом управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств необхідно розуміти сукупність елементів, взаємодія яких визначає здатність підприємства відповідати вимогам конкурентного ринку, запитам покупців, протистояти іншим виробникам, що поставляють на ті ж ринки аналогічні товари.

Виходячи з вищенаведеного визначення поняття організаційно-економічного механізму, доцільно виділити три його компонентні складові: система забезпечення, функціональна система, цільова система, які забезпечують управління підвищенням конкурентоспроможності підприємств молочної галузі (рис.2).

Структуру управління конкурентоспроможністю формують організаційні та економічні інструменти, які включають такі системні елементи: система забезпечення, функціональна та цільова система.

Система забезпечення являє собою нормативно-правове, ресурсне та наукове забезпечення управління підвищенням конкурентоспроможності молокопереробного підприємства, на основі визначення його ресурсного потенціалу, використання розроблених нововведень та регулювання діяльності на основі вимог чинного законодавства.

Функціональна система базується на організації та здійсненні управлінського процесу, яка включає виділення функцій, методів управління та відповідних управлінських рішень, що впливають на систему цілей діяльності підприємства.

В свою чергу, реалізація управлінських рішень із забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства молочної галузі залежить від таких функцій, як планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання виробничого процесу.

Наступним етапом управлінського процесу забезпечення підвищення конкурентоспроможності є перетворення методів управління у відповідні управлінські рішення. Управлінське рішення – це результат застосовування методів менеджменту, на основі яких організовується і скеровується у певне русло діяльність трудового колективу, що забезпечує досягненню мети, поставленої перед підприємством. Практикою перевірено, що на даний момент на більшості підприємств меблевого виробництва при прийнятті управлінських рішень керівництво намагається робити ставку на якнайшвидшому отриманні прибутку, а не на довготермінову перспективу, що відповідно призводить до відсутності інвестицій в інноваційну діяльність підприємств. Розвиток підприємництва у напрямку максимізації прибутку сприяє ігноруванню критеріїв збільшення вартості власного капіталу як необхідної умови для стійкого розвитку. З огляду на це, необхідно розвивати стратегічне управління, що базується на вартісному підході [9, с.205].

Не менш важливим елементом організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробного підприємства є система цілей, від правильного визначення якої залежить його успішне функціонування. Загалом цілі управління конкурентоспроможністю підприємства молочної галузі пропонується структурувати таким чином [8, с. 27]:

- ринкові цілі (критерії: частка ризику, обсяг реалізації, зміна пропорцій, пріоритетів у товарній політиці);
- виробничі цілі (критерії: обсяг виробництва, показники якості);
- фінансово-економічні цілі (критерії: прибуток, рентабельність, фінансова стійкість, приріст власності тощо);
- соціальні цілі (критерії: рівень життя працівників, заробітна плата, соціальний захист та інше).

В результаті проведеного дослідження було встановлено, що існує ряд чинників, які можуть позитивно та негативно впливати на конкурентоспроможність молокопереробних підприємств. Запропоновано класифікувати ті чинники за трьома групами: техніко-економічні, нормативно-правові та комерційні. Проведення аналізу їх впливу на діяльність підприємства дозволить своєчасно виявити слабкі сторони, розробити та застосувати заходи по підвищенню його конкурентоспроможності. Саме тому, з метою ефективного та стабільного функціонування, необхідно створення систем управління підприємством, які повинні бути адаптовані до ринкових відносин.

Запропонований механізм управління конкурентоспроможністю підприємств молочної галузі представляє собою сукупність організаційно-економічних інструментів, які на організаційному рівні забезпечують реалізацію управлінських функцій, що направлені на досягнення цілей управління підприємством. В свою чергу, економічна складова механізму забезпечує досягнення результатів діяльності за рахунок правильного використання елементів систем забезпечення та функціонування, що в цілому дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності молокопереробного підприємства.

Література до розділу 4.3

1. Міценко Н.Г. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах/ Н.Г. Міценко, О.С. Смик// Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3- С. 243-247.
2. Бондаренко С.А. Про механізм формування конкурентоспроможності продукції промислового підприємства./ С.А. Бондаренко, В. Боній// Економіка підприємств. – 2001. – Вип. 9 – С.58 – 59.
3. Печеркина Е. В. Классификация факторов конкурентостойчивости предприятия / Е. В. Печеркина // Вестник ОГУ. – 2005.- №8. – С. 89-95.
4. Гаркавенко С. С. Маркетингові дослідження в системі управління конкурентоспроможністю продукції / С. С. Гаркавенко // Збірник наукових праць Східноукраїнського національного ун-ту м.. В. Даля. – Луганськ : СНУ, 2002. - № 8. – С. 38-44.
5. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки // АПЕ. – 2003. – № 2. – С. 70-73
6. Козакевич А.С. Організаційно-економічний механізм системи управління конкурентоспроможністю підприємства/А.С.Козакевич// АПЕ. – 2006 - №5 - С.161-166.
7. Вовк Ірина. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи [Електронний ресурс] / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1(4). – Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vippsp.pdf>.
8. Торгунаков Е. А. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в условиях трансформации рыночной среды: автореф. дис...канд. экон. наук:

- спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / Е. А. Торгунаков; Санкт-Петербургская академия управления и экономики.– Ст.-Петербург, 2011.–30 с.
9. Мельник Л. Організаційно-економічний механізм управління забезпеченням конкурентоспроможності підприємства меблевого / Л. Мельник, А. Грод // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 2 (7). — С. 200-208.

4.4. ВПЛИВ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Бабій О.М., кандидат економічних наук, доцент
Сербінова К.Х., аспірант
Одеський національний економічний університет

В сучасних умовах господарювання розвиток сфери житлово-комунальних, транспортних та інших послуг, що відносяться до галузі міського господарства є важливим чинником соціальної сфери, розвиток якої підпорядковується головній меті – найбільш повному задоволенню постійно зростаючих потреб членів суспільства. Чим стабільніші шляхи соціального розвитку, тим динамічніше змінюються людські потреби та структура життєвих благ, покликаних їх задовольняти. А це, в свою чергу, залежить від вдосконалення послуг підприємств міського господарства, пов'язаного з більш раціональним використанням наявних ресурсів та забезпеченням адекватно встановлених цін на послуги.

Важливе місце серед різних важелів економічного механізму господарської політики належить цінам і ціноутворенню, у яких відбиваються усі сторони економічної діяльності. Ціна впливає на виробництво, розподіл, обмін і споживання. В умовах ринкових відносин ціна виступає як сполучна ланка між виробником і споживачем, як механізм забезпечення рівноваги між попитом та пропозицією [1, с. 82].

В умовах реформування економіки, ринкові перетворення в ній спрямовані на кардинальну перебудову не лише існуючої системи цін і методології їх встановлення, а й організації самого процесу ціноутворення. Підвищення відповідальності господарюючих суб'єктів за результати своєї господарської діяльності, з одного боку, і необхідність реорганізації в діяльності органів ціноутворення та контролю за цінами - з іншого, визначили лінію на певну демократизацію політики ціноутворення.

В той же час очевидно, що існуюча політика ціно(тарифо)утворення, в тому числі у галузі міського господарства, має цілий ряд недоліків, як з економічної, так і з соціальної точки зору. На практиці, майже не застосовуються ринкові принципи та методи формування цін (тарифів), а традиційні методи також не завжди використовуються оптимальним чином.

Така ситуація не тільки погіршує фінансовий стан підприємств та унеможлиблює запровадження інноваційних технологій, що неминуче призводить до зниження конкурентоспроможності, але й ще здатна викликати додаткову соціальну напругу у суспільстві.

Таким чином, актуальність досліджень у галузі вдосконалення тарифної політики підприємств міського господарства визначається необхідністю розробки та реалізації комплексу заходів, спрямованих, перш за все на підвищення ефективності та оптимізації співвідношення економічних і соціальних чинників їх функціонування.

З точки зору авторів, ці питання висвітлені у науковій та науково-методичній літературі, на жаль не дуже широко. Різні аспекти питань вдосконалення ціно(тарифо)утворення та тарифної (цінової) політики знайшли своє відображення у працях таких авторів як Бабак А.В., Романюк О.В., Беренс В., Хавранек П., Бухалков М.І., Іваненко В.В., Срухимов І.А., Литвиненко Я.В., Липенць І.В., Салимжанова І.К. та інших. Безпосередньо питання пов'язані з тарифами підприємств міського господарства, в свою чергу, висвітлювалися у роботах таких наприклад авторів як Єремєєв І.С., Тіссен Є.В., Шевченко А.Г., Хохлов В.Б.

Але, з точки зору авторів, у літературі зовсім недостатньо розкриті такі принципові питання, як:

- структура тарифів і методи її оптимізації;
- економічне обґрунтування розміру прибутку при визначенні тарифів;
- залежність рівня тарифів від системи оподаткування, що використовує підприємство та особливості розрахунку тарифів в умовах різних систем оподаткування;
- критерії ефективності тарифної політики;
- соціальні та антиінфляційні обмеження;
- методи коригування тарифів;
- оптимізація термінів та порядку підготовки, розглядання та введення тарифів, а також ціла низка інших питань, перш за все, методичного характеру.

Виходячи з вищенаведеного, принциповим питанням вдосконалення тарифної політики є питання комплексного вирішення відповідних теоретичних, методологічних та практичних проблем формування тарифів на послуги (роботи) підприємств міського господарства, що дозволить створити передумови для проведення більш обґрунтованої, послідовної та виваженої тарифної політики та, відповідно, підвищити рівень конкурентоспроможності цих підприємств.

Загальновизнано, що в умовах, коли ринок одержує визнання як загальна цивілізаційна цінність, сила і міць будь-якої держави все більше визначаються конкурентноздатністю його виробників.

Саме забезпечення конкурентоздатності лежить в основі розробки стратегії розвитку регіону. Розвиток регіону залежить від усіх елементів ринку і, в першу чергу, від конкурентного середовища. Але конкурентна перевага створюється і утримується в тісному зв'язку з місцевими умовами. Забезпечення умов для цивілізованого і динамічно розвинутого ринку, створення (формування) конкурентноздатності — ключовий елемент у числі національних і регіональних пріоритетів у будь-якій країні, найважливіша функція державного регулювання економіки.

Процеси структурного і якісного оновлення перш за все відбуватимуться шляхом і за рахунок інвестування. Чим інтенсивніше воно здійснюється, тим швидше проходить відтворювальний процес, тим активніше відбуватимуться ефективні ринкові перетворення. Тому помилкою буде розраховувати на те, що в умовах спаду інвестиційної активності спостерігатимуться позитивні зрушення в економіці країни (регіону).

Відтак інвестиції в просте і розширене відтворення основних фондів у т.ч. підприємств міського господарства, є неодмінною умовою економічного і соціального розвитку кожної країни – збільшення обсягу виробництва товарів і надання послуг та поліпшення якості життя. Інвестиції в поєднанні з інноваціями – технологічним оновленням, реструктуризацією та диверсифікацією виробництва, підвищують його економічну й соціальну ефективність і конкурентоспроможність.

Зрозуміло, що будь-яка інноваційно-інвестиційна модель може бути ефективною тільки у разі, якщо застосування цієї моделі дає економічний ефект, який перевищує відповідний економічний ефект від використання традиційних технологій з одного боку, та створює більш високий, у порівнянні з існуючим, рівень інвестиційної привабливості, з іншого боку.

Взагалі рівень інвестиційної привабливості визначається, не в останню чергу, рівнем прибутковості інвестиційних вкладень та поточних (експлуатаційних) витрат.

Очевидно, що обидва ці параметри в значній мірі залежать від сформованого рівня цін та, відповідно, рівня тарифів на продукцію та послуги, можливий обсяг і якість яких є функцією інноваційних технологій, що використовуються.

З соціальної точки зору, послуги підприємств галузі міського господарства є основою, яка, наряду з рівнем зайнятості і рівнем доходів, формує соціальну задовільність економічною політикою, що проводиться.

Дійсно, у більшості випадків, річ йде про формування оптимального співвідношення якості послуг та їх вартості, зрозуміло, при умові, що ця вартість є прийнятною для основного кола споживачів конкретних послуг.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що ефективна тарифна політика є одним із найважливіших компонентів інноваційно-інвестиційної моделі розвитку та підвищення конкурентоспроможності з одного боку, а з іншого боку визначає її природні межі, які пов'язані з економічними можливостями, а також соціальним станом та соціальними очікуваннями населення. Інакше кажучи, будь-яка інноваційна модель може бути реалізована виключно в рамках, які встановлює економічна та соціальна прийнятність, для основної маси їх споживачів, цін на товари та послуги, які, в свою чергу, є результатом цих інноваційних технологій [2, с. 263].

Зрозуміло, що функцію обліку і виміру затрат суспільної праці може ефективно виконувати лише ціна (тариф), яку встановлено на базі об'єктивного нормування економічно обґрунтованих витрат по кожному елементу, що входить до складу ціни (тарифу).

Таким чином, для виконання цієї функції, очевидно найбільше підходить формування ціни (тарифу) за методом „витрати плюс”.

Якщо основною метою є забезпечення функції пропорційності та рівноваги, тобто оптимізація зв'язку між виробництвом і споживанням, пропозицією і попитом то, очевидно, що базовим методом ціно(тарифо)утворення є метод посндання оцінки еластичності попиту на продукцію від цін та оцінки еластичності пропозиції (тобто обсягу вироблених товарів (послуг) від цін. В той же час зрозуміло, що об'єктивно обґрунтовані витрати на виробництво товарів (послуг), що повинні бути покладені в основу методу «витрати плюс», виконують функцію природних обмежень для цього методу формування цін (тарифів).

У випадках, коли на передній план виходить розподільча функція основним принципом формування ціни (тарифу) є встановлення меж рівня прибутковості, причому як нижньої, так і верхньої межі [3, с. 124].

Але й у цьому випадку безумовно принциповим моментом є економічна обґрунтованість витрат.

Слід мати на увазі, що більшість підприємств міського господарства в тій чи іншій мірі є природними монополістами, що необхідно враховувати при виборі методу ціно(тарифо)утворення.

На думку ряду авторів [4, с.616-631, 3, с. 85] метод регулювання «витрати плюс» не заохочує суб'єктів господарювання до зменшення витрат і економії ресурсів, що призводить до збереження існуючої системи високої енерго- та матеріалоемності послуг. Поряд із цим, метод «витрати плюс», стимулює збільшення фінансових витрат (тобто витрат, пов'язаних із залученням позикового капіталу) понад необхідний рівень (ефект Аверча-Джонсона). Це, у свою чергу, призводить до штучного збільшення рівня кредиторської заборгованості підприємств, сприяє підтриманню високого рівня кредитних ставок.

Слід також мати на увазі, що метод регулювання "витрати плюс" передбачає застосування трудомісткого підходу до визначення індивідуального складу витрат суб'єктів господарювання, внаслідок чого органи-регулятори нерідко не мають можливості належним чином проконтролювати обґрунтованість даних про розмір і склад витрат, що надаються їм регульованими суб'єктами господарювання [5, с. 178].

Негативні риси, притаманні методу регулювання «витрати плюс», не в останню чергу визначаються недоліками механізму визначення складу витрат, що враховуються при встановленні державними регулюючими органами тарифів на послуги суб'єктів природних монополій.

Ряд галузевих методик регулювання цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій враховують витрати, які згідно із законами про оподаткування відносяться на валові витрати виробництва та обігу [6, с.14].

Втім, законодавство про оподаткування має зовсім інші цілі, аніж забезпечення економічної обґрунтованості структури та розміру витратної складової тарифів. Віднесення, згідно із Податковим кодексом України до валових витрат та обігу, зокрема, витрат, пов'язаних з утриманням об'єктів

соціальної сфери, благодійною діяльністю, підготовкою та перепідготовкою кадрів, передплатою періодичних професійних видань, представницьких витрат, безнадійної дебіторської заборгованості, відрахувань до резерву сумнівних боргів, є цілком виправданим з точки зору оптимізації бази оподаткування. Однак, застосування відповідних положень в якості критерію обґрунтованості витрат суб'єкта господарювання при встановленні цін (тарифів) на послуги підприємств міського господарства, з економічної точки зору, є абсолютно безпідставним.

Внаслідок такого механізму формування тарифів тільки підприємства житлово-комунального господарства щорічно перекладали на споживачів 200-250 млн. грн. безнадійних боргів, наднормативних витрат та витрат на виконання робіт, не пов'язаних зі статутною діяльністю, не враховуючи витрат на так звану «спонсорську допомогу».

Однак, обов'язкове відшкодування споживачем у повному обсязі будь-яких витрат, понесених будь-яким виробником, є неможливим за умов конкуренції. Це – цілком монопольна модель ціноутворення. Отже, без економічно обґрунтованого механізму врахування витрат, цінове регулювання перестає виконувати функцію замітника конкурентного тиску.

Втім зрозуміло, що використання будь-яких методів визначення цін(тарифів) не може ігнорувати об'єктивного урахування суспільно необхідних (тобто економічно обґрунтованих) витрат.

З точки зору авторів, ряд спеціалістів, які досить категорично відмовляють методу „витрати плюс” у праві на існування, вважаючи його вкрай не ринковим, не враховують ще однієї дуже важливої обставини.

Слід мати на увазі, що кожен з методів розрахунку тарифів є, насамперед, не більше ніж моделлю. Ефективність моделі, як відомо, визначається перш за все її адекватністю реальному процесу, який ця модель описує. При цьому, розглядаючи моделі формування тарифів, необхідно зауважити, що реальним процесом у цьому випадку є, в першу чергу, процес використання підприємством коштів, отриманих у якості доходів, які є визначеною функцією від встановленого тарифу (ціни). Але використання доходів підприємства, в усіх, без винятку, випадках, описується виключно моделлю за схемою „витрати плюс”.

Одним із найважливіших чинників удосконалення тарифної політики у галузі міського господарства, з точки зору авторів, є суттєве підвищення рівня системи нормування витрат.

Дійсно, з огляду критики системи „витрати плюс”, очевидно, що більшість спеціалістів критикують насправді не стільки саму систему, скільки можливість включення до тарифу економічно необґрунтованих витрат. Але, це недолік не стільки системи визначення тарифу, скільки недолік існуючої системи нормування витрат, що є його складовими. Тому, у випадках, коли на підставі об'єктивно встановлених норм, визначаються економічно обґрунтовані розміри витрат, система „витрати плюс” може виконувати свої функції значно ефективніше.

Як було вказано вище, усі методи формування тарифів що застосовуються у галузі міського господарства повинні, так чи інакше, враховувати метод „витрати плюс”. При чому складова „витрати” повинна визначатися на базі технічно та економічно обґрунтованих норм (нормативів) витрат трудових, матеріальних, енергетичних та фінансових ресурсів. Лише у цьому випадку цю складову тарифу можна вважати ефективною, бо по-перше, вона досить об’єктивно відтворює процес формування витрат підприємства за рахунок власних доходів, а по-друге створює стимули до економічного використання всіх видів ресурсів з метою підвищення прибутку.

Можливість економії ресурсів в умовах об’єктивного нормування, з точки зору авторів, виходить з того, що значення кожної норми чи нормативу є по суті математичним очікуванням, тобто середньозваженою величиною. Враховуючи, що величини витрат ресурсів є стохастичними та розподіляються, як правило, згідно „нормального закону” (закон розподілення Гауса-Лапласа), вірогідність зменшення витрат, особливо в умовах цілеспрямованих дій в цьому напрямку, є досить високою. У цьому випадку об’єктивне нормування виконує, в певних межах, функцію імітування деяких елементів конкурентного тиску.

При розрахунку та визначенні ціни товарів та послуг потрібно враховувати чинники, які впливають на розмір ціни. В умовах ринкової економіки кількість цих чинників досить велика.

Зупинимося на двох важливих чинниках – це попит споживачів та пропозиція виробника, і, розглянемо механізм забезпечення відповідного балансу між попитом та пропозицією.

Загалом попит – це потреби населення в будь-якому товарі, послугі, інших благах, що підтверджені грошовим еквівалентом. Залежність між попитом та ціною виражається законом еластичності попиту: при зниженні ціни попит на товари збільшується.

Пропозиція – це кількість товарів і послуг, які виробники можуть надати для продажу на ринку в конкретному місті в конкретний час. Залежність між пропозицією товарів (послуг) та ціною на них визначається законом еластичності пропозиції: з підвищенням ціни на послугу її пропозиція на ринку збільшується.

Як було вказано вище, більшість підприємств галузі міського господарства є природними монополістами. Виходячи з цього, для більшості цих підприємств обсяг реалізації послуг буде відносно постійною величиною. Це пов’язано з тим, що житлово-комунальні послуги (плата за утримання будинків та прибудинкових територій (квартплата), опалення, гаряче і холодне водопостачання) та транспортні послуги – це послуги від яких споживач не може відмовитись або зможе лише частково зменшити обсяг споживання деяких послуг. З іншого боку, обсяг цих послуг теж має природну верхню межу.

З точки зору авторів, в нашому випадку (перш за все, для підприємств галузі ЖКГ), криву еластичності попиту можна представити у якості кривої еластичності сплати населення (а також інших споживачів) за спожиті послуги, тобто від рівня ціни (тарифу) залежить рівень відшкодування наданих послуг.

Відомо, що якщо криву еластичності попиту (сплати населення) і криву еластичності пропозицій подати на одному графіку, то ці дві криві перетнуться, а ціна в точці перетину відповідатиме рівноважній.

Однак зрозуміло, що механізм забезпечення балансу між попитом (сплатою) та пропозицією, в ринкових умовах, на підприємствах галузі ЖКГ та транспорту, з точки зору ступеню свободи, є досить обмеженим.

Повертаючись до тієї обставини, що кожна складова тарифу є насправді стохастичною величиною можна зробити висновок, що і сам тариф у цілому, якщо розглядати його як відображення реальних витрат на виробництво та реалізацію одиниці продукції теж має стохастичний характер. Виходячи з цього, певний інтерес викликає підхід до обчислення тарифів, запропонований доктором технічних наук Єремєєвим І.С.

Суть підходу полягає в тому, що треба відокремити ту частку тарифу, яка є об'єктивно обумовленою, виходячи з даних обрахунків за усіма альтернативними методиками і, таким чином, відповідає свого роду „стандарту”, тобто науково обгрунтованій ніжній межі тарифу [7, с. 65].

Цей підхід можна назвати методом „нижньої оцінки”. Спочатку визначається максимальна область можливого знаходження результатів обчислень, тобто область, в якій імовірність існування результатів, що отримані за допомогою будь-яких методик, наближається до одиниці. Потім відбувається оцінювання різними методами, тобто визначаються області, в яких може знаходитися результат, що відповідає даному методу обчислення. Якщо усі області знаходження (існування) рішень перехресшуються одна з одною, областю найбільш імовірної оцінки можна вважати ту множину оцінок, яка належить одночасно кожній з окремих областей знаходження результатів. Інакше кажучи, найбільш вірогідна оцінка в результаті має такий вигляд:

$$A(N, f, e) = \min \{S_i(f, e)\}, \quad (1)$$

де N – інформація, що підлягає оцінюванню,

f – множина елементів, за допомогою яких оцінюється інформація,

e – наближення в оцінюванні, що припускається для цього методу,

S_i – множина результатів i -го наближення,

$\min$ – оператор багатозначної логіки, який відповідає ніжній оцінці, згідно з якою найбільш обгрунтованою є така область оцінювань, де збігаються (перехресшуються) усі локальні (окремі) оцінки.

Фізично множина результатів обрахунку (у даному разі – площа або область рішень) обумовлена тим, що як сам інтегральний показник, так і результати обчислень можуть коливатися в межах стандартних відхилень, а також в межах чутливості методик і вірогідності (достатності, повноти) даних, а також флуктуацій незалежних змінних [7, с.67].

З вищенаведеного можна зробити висновок, що у кожному конкретному випадку, в залежності від мети проекту доцільно застосовувати найбільш ефективний для вирішення завдання метод обчислення тарифу. При цьому, розрахунки, виконані за іншими методами, доцільно використовувати для контролю і як необхідні обмеження.

Слід мати на увазі, що вплив рівня тарифів на економічні та соціальні параметри не є однозначним.

На перший погляд більш високий рівень тарифів повинен позитивно впливати на фінансові показники діяльності підприємств. Але, як вже було показано, ця залежність, щонайменше, не є лінійною.

Дійсно, підвищення рівнів тарифів без врахування платоспроможності населення для підприємств галузі міського господарства може привести до зниження рівня оплати за отримані послуги.

З іншого боку штучне стримування росту тарифів без забезпечення підприємств необхідною компенсацією може призвести до збитків, чи, у кращому разі до малоприбуткової роботи. Компенсація низької прибутковості за рахунок збільшення обсягів надання послуг уявляється маловірогідною, бо обсяги більшості цих послуг мають свою природну межу.

Таким чином, при визначенні прийнятного рівня тарифів підприємства галузі міського господарства насправді досить обмежені не тільки з соціальної, але й з суто економічної точки зору.

Розглянемо зв'язок між рівнем тарифів та рівнем платоспроможності (платоспроможного попиту) споживачів послуг.

При базовому розрахунку тарифів з використанням методу „витрати плюс” економічно обгрунтований тариф виглядає наступним чином:

$$T_p = B_{eo} \times (1 + R/100), \quad (2)$$

де T_p – розрахункове значення тарифу;

B_{eo} – економічно обгрунтовані витрати;

R – необхідний рівень рентабельності виробництва.

Якщо визначений таким чином рівень тарифу є достатньо економічно обгрунтованим, постає питання доцільності його застосування з точки зору впливу на рівень оплати (попиту) і, відповідно, на обсяг валових доходів та обсяг прибутку підприємств.

У загальному вигляді цінова еластичність попиту вимірюється коефіцієнтом еластичності (K_E), який показує, як відносна зміна ціни (тарифу) ΔT , спричинює відносну зміну величини попиту (ΔX):

$$K_E = - \frac{\Delta X / X}{\Delta T / T} = - \frac{\Delta X T}{\Delta T X} \quad (3)$$

де T – вихідний тариф (ціна); X – попит, який відповідає тарифу (ціні) T .

Оскільки обсяг валових доходів (D_B) – це добуток обсягу сплачених послуг ($O_{спл}$) на встановлений тариф (T), тобто $D_B = (O_{спл} \pm \Delta O) \times T$, де ΔO – статистично вірогідні відхилення $O_{спл}$, а прибуток – це $\Pi = D_B - B_{eo} \pm \Delta B$, де ΔB – статистично вірогідне відхилення фактичних витрат від економічно обгрунтованих, а $O_{спл}$, в свою чергу дорівнює добутку обсягу наданих послуг на коефіцієнт оплати, то проблема по суті зводиться до визначення зв'язку (тобто параметрів функції) між рівнем тарифу (аргумент) та рівнем оплати (функція).

Автори вважають вірогідною гіпотезу, що функція залежності рівня оплат (попиту) від рівня тарифу (ціни) у загальному вигляді має характер:

$$K_{np} = aP_T^3 + bP_T^2 + cP_T + d ; \quad (4)$$

де K_{np} - коефіцієнт оплати;

P_T – рівень тарифу,

Цей момент є досить принциповим, бо досить вірогідно, що зміна платоспроможного попиту, як функція від зміни доходів споживачів, описується аналогічно. Відповідно, порівняння цих функцій може надати можливість не тільки встановлювати коло значень економічно та соціально прийнятного рівня тарифів, але й, за деяких умов, визначити сприятливі терміни їх перегляду. При цьому завжди (як при визначенні рівня тарифу, так і при визначенні термінів його перегляду) слід мати на увазі обмеження, яке, перш за все, для тарифної політики підприємств міського господарства, має ледве не найвищий пріоритет.

Це обмеження полягає у тому, що темпи зростання тарифів не повинні перевищувати темпи зростання номінальних доходів населення відповідного міста (регіону) за відповідний період. Іншими словами, при умовно-фіксованому обсязі житлово-комунальних, транспортних та інших послуг підприємств міського господарства (у натуральному вигляді) питома вага відповідних витрат населення у загальному обсязі його доходів зонайменше не повинне збільшуватися. Порушення цього принципу знижує платоспроможність населення, сприяє розвитку інфляційних тенденцій, збільшує обґрунтовану соціальну напругу в суспільстві.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що відповідність рівня діючих тарифів реальним економічним потребам суб'єктів господарювання є одним із важливих чинників, який визначає економічну стабільність та можливість інноваційно-інвестиційного розвитку цих суб'єктів. В той же час забезпечення цієї відповідності є серйозною проблемою, перш за все в тих випадках, коли рівень тарифів регулюються прямим або похідним чином.

З точки зору авторів, при визначенні тарифів найменш дослідженим питанням є коректне визначення економічно обґрунтованого прибутку.

На підприємствах міського господарства України, прибуток, частіше за все визначають через деякий, довільно встановлений рівень рентабельності виробництва, що, з точки зору авторів, є некоректним і в ідеологічному і в методологічному плані. При цьому рівень рентабельності виробництва приймається фіксованим, без урахування реальних умов роботи та довільно характеризується як «низький», «нормальний» і «завищений».

Методологічна некоректність такого підходу визначається наступними обставинами:

- довільність якісних оцінок рівня рентабельності;
- не розглядається реальна структура використання прибутку, в особливості, коли це пов'язано з різними системами оподаткування підприємств;
- відсутність методики розрахунку економічно обґрунтованого розміру прибутку.

В свою чергу, ідеологічна некоректність визначається тим, що економічно обґрунтований розмір необхідного прибутку у більшості випадків практично не пов'язаний із собівартістю, а рентабельність при цьому виступає виключно як похідна, яка непрямо характеризує співвідношення поточних та капітальних витрат.

Дійсно, загальна структура використання прибутку включає до себе наступні елементи (для підприємств, що використовують загальну систему оподаткування):

- кошти, які використовуються підприємством для поточних внутрішніх потреб ($Пр_{в.п.}$);
- кошти, які використовуються на оновлення основних засобів ($Пр_{о.з.}$);
- кошти, які використовуються на задоволення підприємницького інтересу ($Пр_{п.і.}$);
- податок на прибуток ($H_{пр}$).

Розглянемо дане питання на прикладі регулярних пасажирських перевезень. Цей вид діяльності зручний для прикладу не тільки завдяки значному обсягу статистичних даних однорідного характеру, а ще й тій обставині, що відновлення основних засобів (тобто інвестиційна складова) на автоперевезеннях має більш активний і систематичний характер у порівнянні з іншими підприємствами міського господарства.

Розглянемо, в цьому плані, кожний з елементів структури прибутку.

Аналіз коштів, що використовуються перевізниками для поточних внутрішніх потреб, який виконано по 34 перевізникам м. Одеси і Одеської області, показав, що математичне очікування і відповідно середня помилка питомої ваги коштів (у %), які використовуються перевізниками для поточних внутрішніх потреб, складає $9,62 \pm 1,44$. Таким чином, з вірогідністю вище 0,95 можна стверджувати, що питома вага цих коштів у загальному обсягу прибутку знаходиться в діапазоні 6,74-12,50%.

Розглянемо питання економічного обґрунтування розміру коштів, необхідних для оновлення основних засобів (в даному випадку рухомого составу). Як звісно, для цього існує 2 джерела – амортизаційні відрахування і прибуток. Найбільш об'єктивним та поширеним методом нарахування амортизації при розрахунку тарифів на автоперевезення є виробничий. При цьому, на автотранспорті такий розрахунок проводиться на 1км. пробігу, т.ч. сума річної амортизації (A_r).

$$A_r = (B/L_a)L_r, \quad (5)$$

де: B — первісна балансова вартість (грн.);

L_a — повний амортизаційний пробіг (км);

L_r — річний пробіг (км).

В свою чергу, L_a визначається як

$$L_a = L_{кр} + \Delta L_{кр}, \quad (6)$$

де: $L_{кр}$ — нормативний пробіг (ресурс) до капітального ремонту (км);

$\Delta L_{кр}$ - додатковий ресурс, який виникає після проведення капітального ремонту та складає для більшості марок автобусів $0,8 L_{кр}$.

Термін, протягом якого виконується повний амортизаційний пробіг, залежить, в основному, від умов роботи на маршрутах та коливається в межах від 8 до 12 років. В той же час, переважне більшість автобусів купується на умовах позики або лізингу, при цьому термін виплати не перевищує 5 років, тобто амортизаційних відрахувань (навіть у випадках їх виключно цільового використання) для оновлення рухомого складу, зрозуміло не вистачає.

Виходячи з цього, розмір прибутку, який необхідно використовувати на оновлення рухомого складу ($Pr_{a.з.}$), визначається як:

$$Pr_{a.з.} = B/T_{кр} - A_r, \quad (7)$$

де: $T_{кр}$ - термін виплати основної суми позики (лізингу).

Розглянемо питання економічного обґрунтування розміру коштів, які направлені на задоволення підприємницького інтересу. До речі, необхідність формування таких коштів та їх урахування у складі тарифів передбачено на законодавчому рівні (наприклад, ст. 10 «Тарифна політика» Закону України «Про автомобільний транспорт»). Очевидно, що підприємницький інтерес визначається доходністю інвестицій. Виходячи з того, що, у теперішній час, пасажирські автоперевезення представлені на ринку в основному малим та середнім бізнесом, розглядати макроекономічні питання перетоку капіталу в інші області діяльності, в умовах даної конкретної задачі, не має сенсу. Практика підтверджує, що порівняння, у даному випадку, проходить на рівні відсотків, які виплачуються на відповідну суму вкладених коштів по банківським депозитам. Враховуючи, що автоперевезення є бізнесом з підвищеним рівнем зовнішніх ризиків (технічних, економічних, законодавчих і т.і.) реальна інвестиційна привабливість виникає у випадку, коли доходність інвестицій в рухомий склад на 2-3 відсоткових пункти перевищує середній розмір доходності по банківських депозитах. Тоді, розмір прибутку, який необхідно використовувати на задоволення підприємницького інтересу ($Pr_{п.і.}$), визначається як

$$Pr_{п.і.} = B(\%б + \Delta) \cdot 100, \quad (8)$$

де: $\%б$ — середній % доходності по банківських депозитах;

Δ - додатковий % доходності (як компенсатор зовнішніх ризиків).

Таким чином, чистий прибуток (Pr_z) можна визначити як:

$$Pr_z = Pr_{в.п.} + Pr_{a.з.} + Pr_{п.і.} \quad (9)$$

Виходячи з реальної питомої ваги чистого прибутку у структурі тарифу, можна стверджувати, що якщо прийняти питому вагу $Pr_{в.п.}$ в Pr_z на рівні 10%, то можливе відхилення тарифу від економічно обґрунтованого рівня буде знаходитися в межах статистичної погрішності, тим більш, якщо врахувати загально-прийнятну практику округлення тарифів. Тоді,

$$Pr_z = (Pr_{a.з.} + Pr_{п.і.}) \cdot 0,9; \quad (10)$$

Таким чином, балансовий прибуток (при розмірі податку на прибуток - 19%) складе:

$$Pr_{\phi} = Pr_{в.п.} + Pr_{a.з.} + Pr_{п.і.} + H_{пп} = Pr_z / 0,81 \quad (11)$$

або

$$Pr_{\phi} = [(B/T_{кр}) - A_r + B(\%б + \Delta) \cdot 100] / 0,9 - 0,81 \quad (12)$$

З точки зору автора, визначений таким чином розмір прибутку можна вважати економічно обґрунтованим, а також таким, що може забезпечити структуру тарифів, яка буде близької до оптимальної.

Виконані для різних маршрутів розрахунки показали, що використання визначеного таким чином розміру прибутку дає значний розбіг розрахункової рентабельності перевезень – від 10 до 30%, що непрямо підтверджує припущення щодо слабого зв'язку собівартості перевезень з розміром економічно обґрунтованого прибутку.

Додатковим аргументом, який підтверджує це припущення є результати аналізу зв'язку між економічно обґрунтованим розміром собівартості і економічно обґрунтованим розміром прибутку для різних умов роботи на різних маршрутах м. Одеси та Одеської області. Розрахунок собівартості та прибутку проводився на 1 оборотний рейс. Коефіцієнт кореляції між цими двома ознаками складає 0,46.

З точки зору авторів, навіть таке значення коефіцієнта обумовлено лише тим, що собівартість в значній мірі визначається довжиною оборотного рейсу, а на більш довгих маршрутах, як правило, використовуються автобуси, які мають більш високу балансову вартість. Якщо на маршрутах розглядати однотипний рухомий склад, то коефіцієнт кореляції дуже значно нижчим. Уявляється, що вищевикладене повністю підтверджує наведене раніше положення щодо ідеологічної некоректності визначення економічної обґрунтованості прибутку через заданий рівень рентабельності перевезень (виробництва).

Виходячи з вищенаведеного, можна на думку авторів, зробити наступні висновки:

- сучасний стан тарифоутворення та тарифної політики в цілому в галузі підприємств міського господарства не можна вважати задовільним;

- вдосконалення тарифної політики є однією із найважливіших умов реалізації інноваційно-інвестиційного напрямку розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств міського господарства, без чого ця галузь, що є важливим чинником соціальної сфери держави, не буде спроможна подолати виражені кризові явища;

- ефективна тарифна політика визначає природні межі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі міського господарства, при цьому як такі, що пов'язані з економічними можливостями, так і такі, що пов'язані із соціальним станом та соціальними очікуваннями населення;

- жодний з методів формування тарифів, на практиці не може мати імперативного характеру, оскільки вибір методу у значній мірі залежить від поставленої перед розробниками мети;

- незважаючи на свою начебто «неринковість» метод «витрати плюс» залишається базовим методом визначення тарифів, оскільки навіть при застосуванні інших методів, цей метод виконує функцію природного обмеження;

- одним із важливіших напрямків вдосконалення методів розрахунку тарифів є підвищення рівня нормування витрат. Оскільки величини витрат ресурсів є стохастичними величинами, об'єктивне нормування, за визначених

умов, може, в певних межах, виконувати функцію імітування деяких елементів конкурентного тиску, що дуже важливо в умовах, коли багато підприємств міського господарства практично є природними монополістами;

- порівняння функцій залежності попиту (рівень проплат) від рівня тарифу з функцією залежності попиту від рівня доходів споживачів може надати можливість не тільки встановити коло значень соціально-економічно прийнятого рівня тарифів, але й, за деяких умов, визначити сприятливі терміни їх перегляду;

- стала парадигма визначення прибутку у складі тарифів для підприємств міського господарства через досить довільно встановлений рівень рентабельності виробництва є економічно некоректною, бо зв'язок між економічно обґрунтованим прибутком і економічно обґрунтованою собівартістю досить низький. Автори пропонує інший підхід, пов'язаний з економічним обґрунтуванням структури об'єктивно необхідного прибутку.

Література до розділу 4.4

1. Иваненко В. В. Ценообразование. Учебное пособие. – Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 153 с.
2. Василенко В. О., Шматько В. Г. «Інноваційний менеджмент»: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
3. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование. – М.: БЕК, 1997. – 150 с.
4. Осипов В. И. Экономика предприятия: Учебник. Одесса «Маяк». 2005. – 717с.
5. Бабак А. В., Романюк О. М. Методи регулювання цін природних монополістів // Вісник Одеської державної академії будівництва та архітектури. Вип. 11. – Одеса: Астропринт. – 2003. – 236 с.
6. Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту, затверджена наказом Міністерства транспорту України від 17.11.2009 р. №1175.
7. Сремсв І. С. Новий підхід до обчислення тарифів // Інформаційний бюлетень Питання житлової політики. – 2006. № 4. – 78 с.

4.5. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ВПЛИВОМ ЛОБІЗМУ

Безкровний А.В.

аспірант

Білоцерківський національний аграрний університет

*Усі правителі формують думку
на основі того, що привернуло їх увагу,
а не на основі того, що об'єктивно.*

Л. Мілрайт

Питання дослідження конкурентоспроможності промислових підприємств є важливими й актуальними як для економіки країни в цілому, так і для окремих виробників. У ринкових умовах висока конкурентоспроможність суб'єктів господарювання є запорукою отримання високого і стабільного прибутку. Висока конкурентоспроможність – основна умова розвитку і

життєдіяльності підприємства. Розуміючи це, вітчизняні товаровиробники в умовах жорсткої конкурентної боротьби ставлять перед собою такі цілі: задоволення потреб, існуючих на ринку, отримання максимального прибутку і збільшення обсягів збуту, розширення частки внутрішнього і зовнішнього ринку, забезпечення необхідного рівня якості та ціни продукції, що виробляється, впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання [1]. Однак, сучасний процес існування української економіки характеризується глибокими трансформаційними та інституціональними змінами. Природно, що побудова ринкової економіки у демократичному суспільстві та подальший розвиток її різних інституцій передбачає прагнення суб'єктів господарювання здійснювати вплив на державну політику з метою підвищення своєї конкурентоспроможності. Фактично, ми є свідками швидкого становлення розгалужених лобіських відносин як легітимної форми впливу на органи державної влади, що охоплюють як сфери суспільні та політичні, так і економічні сфери життя країни.

Попри значні дослідження лобізму, як політичного, так і економічного явища, серед яких можна виділити роботи Янкового О. Г., Олсона М., Нетстеровича В. та Біроваша М. [1, 2, 5, 9], залишаються нерозв'язаними питання оцінки ефективності лобіських заходів для посилення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на національному, так і на світовому рівнях та проблеми регулювання інституту лобізму в умовах вітчизняних реалій української економіки. Значний внесок в теорію лобіювання зробив керівник Центру вивчення колективного вибору Мерілендського університету, професор М. Олсон. Низка опублікованих ним праць («Логіка колективних дій» 1965 р., «Велич і занепад націй» 1982 р., «Влада та процвітання» 2000 р.) сприяла формуванню нової парадигми суспільного вибору, фундаментальному аналізу інструментів впливу груп спеціальних інтересів на процес прийняття суспільно значущих рішень, виявленню внутрішніх механізмів реалізації економічної політики в сфері фіскального, монетарного, цінового, соціального, інноваційного, зовнішньоекономічного регулювання. М. Олсон є автором концепції «осілого бандита», в якій він переконливо за допомогою моделювання та історичних прикладів доводив, що для нормального господарського життя країни необхідний стабільний уряд [2]. Пізніше його теорію підтвердили вчені Лондонського центру економічних та політичних досліджень, які обґрунтували, що більш відкрита економіка потребує масштабнішого суспільного сектора, оскільки в умовах глобалізації апіорі є більш нестабільною.

Термін лобіювання походить від слова lobby («коридори»), яке вперше почали вживати у XVI столітті. Політичного забарвлення ця вербальна ідіома набула через сто років свого існування, коли її почали співвідносити з головною законодавчою установою – британським парламентом. Згодом цей термін перекочував через океан та отримав своє «друге народження» у процесі становлення американської державності. Один з авторів-розробників Конституції США, а згодом Президент країни Дж. Медісон, часто згадував термін лобі у своїх промовах. Критичне ставлення до лобіювання є його

супутником протягом усього процесу інституціоналізації. Лобіювання стало синонімом слова сором. Яскравим підтвердженням цьому є популярні на той час в американському суспільстві мовні кліше, якими називали лобістів – «коридорний натовп», «хабародавці», «адвокати в темних справах» чи «інтригани у коридорах конгресу» [3, с. 443].

Проте наприкінці XIX – на початку XX ст. поняття «лобіювання» набуває нового значення. Воно розглядається як засіб легітимного впливу на владу з метою прийняття нормативно-правових актів на користь певних груп та осіб, а відтак політологи, правники і законодавці почали обговорювати питання щодо сумісності лобіювання з демократичними засадами та потреби його законодавчого визначення. Результатом цієї роботи є правове врегулювання цього явища та використання лобіювання як нормативного поняття, що вперше було вжито для позначення легітимної діяльності у Законі штату Массачусетс (США) від 1890 р. [4, с.9].

Систематизуючи вітчизняну і світову практику лобіської діяльності, можна стверджувати, що зусилля лобіських організацій на користь підприємницьких структур в державному середовищі, носячи економічний характер, спрямовуються, головним чином, на досягнення таких результатів: забезпечення конкурентних позицій компанії на ринку; мінімізацію витрат компанії; перешкоджання ухваленню норм (рішень), в результаті яких буде завдано економічної шкоди компанії. Як наслідок, сьогодні ми спостерігаємо підвищення рівня витрат компаній на лобіську діяльність (рис. 1). Так, якщо фармацевтична галузь в США у 1998 р. витратила на лобізм 69,2 млрд дол. США, то у 2010 р. – 240,33 млрд дол. США, що у три рази перевищує попередній показник. До того ж, судячи з динаміки витрат на лобізм, пік даного виду діяльності припадає саме на загострення проблеми поширення світової фінансової кризи. Адже саме в ці роки навіть передові компанії США потребували підтримки з боку держави. Протягом 2000–2009 рр. рівень витрат на лобіювання економічних інтересів компаній в США зростав на 9–12 % щорічно і у 2010 р. вже становив 3,33 млрд дол. США, що у 2,2 рази більше рівня асигнувань на лобіську діяльність 2000 р.

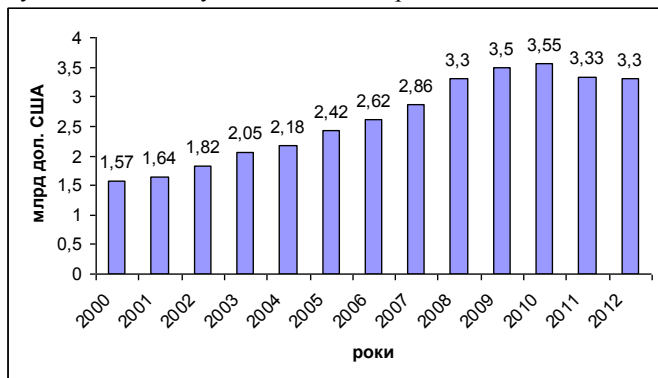


Рис 1. Загальні витрати на лобіську діяльність в США

Аналізуючи сучасний етап лобістської практики в Україні, ми помітили, що найефективнішим є лобіювання через Кабінет міністрів України. Постанова Кабінету Міністрів є більш ефективним засобом, ніж закон. Вона вступає в силу з моменту підписання і не проходить трьох читань у Верховній Раді. Вартість такого документу для замовника значно нижча. Це дозволяє уникнути зайвої публічності процесу, що за сьогоденних умов у певних випадках є дуже важливим. Основним методом лобіювання у Кабінеті Міністрів є «коридорний лобізм», суть якого полягає насамперед у прощтовхуванні потрібного та відмови від прийняття непотрібного рішення.

Ціна послуг лобістів визначається рівнем лобіювання: найбільш дорогим проектом для лобіювання будь-якої країни є її бюджет, а найбільш дешевою лобістською послугою є депутатський запит (табл. 1). Кількість представників малого та середнього бізнесу у Верховній Раді настільки мізерна, що відстояти власні інтереси їм украй важко. Для цього їм доводиться об'єднуватися в асоціації, і таким чином просувати рішення на власну користь. Прикладом успішного лобіювання є факт, коли директору асоціації автоімпортерів вдалося переконати владу та внести зміни до Податкового кодексу стосовно торгівлі утриманими машинами. Тепер продаючи таке авто не потрібно платити 15% податку з доходу. Друга перемога лобістів Всеукраїнської асоціації автомобільних імпортерів і дилерів – валютне автокредитування, проти якого активно виступав Нацбанк. Відтак клієнти автосалонів зможуть брати кредит під 9% річних у валюті, а не під 24% у гривні [5].

Таблиця 1

Розцінки на лобіювання в Україні, тис. дол.

Лобістські послуги	Ціна
Депутатський запит	1-2
Проведення круглих столів, прес-конференцій, брифінгів за участю профільних чиновників вищого рангу	10-50
Парламентський запит	50
Підготовка нового законопроекту	40-80
Внесення поправок у законопроект	30-100
Колективні звернення від галузових організацій (спілок, асоціацій) із законодавчою ініціативою	50-100
Забезпечення успішної участі компаній у державних бюджетних програмах	від 100
Внесення поправок у закони і лобіювання важливих законопроектів	100–300
Запровадження і підвищення митних зборів на імпортні товари	100–300
Лобіювання в Адміністрації Президента	100–300
Ініціювання і здійснення антидемпінгових розслідувань	300–1000

Джерело: складено автором на основі публікацій [5]

Варто зазначити, що останніми роками роль потужного економічного лобіста, як це не парадоксально, відіграє Українська православна церква. За даними інформаційний інтернет-ресурс «Українська правда» у 2009 р. Митрополит Володимир домагався призначення керівника Ради підприємців при Кабінеті міністрів України. 2010 року та ж «Українська правда» писала, що Українська православна церква є лобістом інтересів конкретних комерційних

фірм. А саме Митрополит Володимир звернувся до прем'єр-міністра М. Азарова щодо виділення квоти на вивіз зерна для дочірньої російської компанії. Факт існування такого лобістського листа підтвердили в канцелярії Кабінету міністрів (реєстраційний номер №65864/0/1-110 від 2 листопада 2010 року). У листі Митрополита згадується, що гроші, отримані «внаслідок спільної діяльності МБФ «Кафедральний собор Воскресіння Христового» та «Федкомінвест-Україна», будуть спрямовані на будівництво Свято-Воскресенського Кафедрального Собору УПЦ. Навіть якщо кошти від вивозу зерна підуть на спорудження храму, спроби на рівні уряду створити преференції для фірми явно суперечить зафіксованому в Конституції принципу, за яким церква повинна бути відділена від держави [6].

Уже кілька років поспіль у рейтингу найвпливовіших утримуються такі групи, як System Capital Management (SCM), ПриватБанк (або група «Приват»), Інтерпайп Україна. «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД), Фстгсхро, «Енергетичний стандарт», DF Group, що має зв'язок з «РосУкрЕнерго» [7].

Отже, бізнес активно прямує до влади, аби захистити свій капітал та інтереси. Однак якщо лобіювання – процес легальний і прозорий, то держава може контролювати олігархічний капітал, співпрацювати з великим бізнесом і робити все можливе, щоб саме великий капітал за допомогою ринкових механізмів повністю реалізував інвестиційні та інноваційні можливості для розвитку економіки України. Світовий досвід взаємодії лобістів і політиків переконливо засвідчує, що регульований тип лобізму соціально та економічно більш ефективний за неофіційне лобіювання інтересів, приносить суспільну користь і має велике значення для економіки країни (США, Великобританія, Німеччина). Так, у США у 2004 р. в наслідок лобіської компанії, на яку було витрачено 282,7 млн дол. США Конгрес США прийняв закон «Про створення робочих місць». Відповідно до закону, американські корпорації, що здійснюють діяльність за кордоном, при поверненні капіталу в США, мають право на 85% податкову пільгу на свої закордонні прибутки, якщо вони спрямують ці кошти на фінансування програм по створенню нових робочих місць або покращення умов праці в своїх «материнських» компаніях. До прийняття цього закону дані компанії попадали під подвійний податковий тиск, а після – податкова ставка на капітал, що повертається в країну склала 5,25 % . Вже у 2005 р. у США повернулось близько 208 млрд дол. США від 93 компаній. Економічна користь для цих компаній склала 62,5 млрд дол. США, тобто, дохід від лобіської компанії склав 22100%, що значно покращило конкурентні позиції американських компаній як у вітчизняній економіці, так і на світовому ринку [8].

За роки незалежності в Україні було розроблено п'ять законопроектів «Про лобіювання». На жаль, жодна спроба легалізувати лобіювання не отримала підтримки серед більшості парламентарів, оскільки ця законодавча ініціатива не надасть додаткових голосів на чергових виборах. Нині в комітетах Верховної Ради доопрацьовується та розглядається Проект Закону України «Про регулювання лобістської діяльності в Україні» від 20 жовтня 2010 року № 7269, ініційований народним депутатом України В. Коновалюком. Даний

законопроект має на меті впорядкувати лобістські процеси в економіці держави та забезпечити гарантування чесної конкурентної боротьби у ринковому середовищі на законних підставах при взаємодії суб'єктів господарювання економіки з органами державної влади.

На нашу думку, слід якнайшвидше законодавчо закріпити конструктивний порядок лобістської діяльності через прийняття Закону України «Про лобіювання», в якому потрібно детально прописати механізми лобіювання; установити, що здійснювати лобіювання зможуть організації, які зареєстровані в міністерстві юстиції і мають ліцензію. У нагоді також може стати електронний реєстр лобістів, який вперше впровадили у Канаді. Там відділ з реєстрації лобістів створили 1989 року в структурі Департаменту споживчих і корпоративних справ. Запровадження системи реєстрування лобістів протягом першого року її функціонування коштувало канадським платникам податків майже 470 тис. канадських доларів. Основні видатки - заробітна плата співробітникам, адміністративні витрати та придбання й розробка комп'ютерної системи для ведення лобістських обліків. Цікаво, що за цей фінансовий період до державного бюджету Канади за сплату лобістами реєстраційного збору та податків надійшло близько 6 млн. 700 тис. канадських доларів [9]. Відповідно до цього, вважаємо за доцільне використовувати наступні механізми формування цивілізованої моделі українського лобізму щодо досягнення рівності умов для економічних суб'єктів у конкурентній боротьбі:

- закріплення на законодавчому рівні інституту лобізму через прийняття відповідних нормативно-правових актів, які б деталізували законні (наприклад, складання законопроектів та винесення їх на обговорення, проведення науково-практичних конференцій за участю представників виконавчої та законодавчої гілок влади, виступ у профільних комітетах законодавчого органу) та незаконні (наприклад, підкуп посадових осіб, поширення компромату чи електронних чуток через Інтернет-технології) способи лобізму;

- введення адміністративної або кримінальної відповідальності у випадку подання лобістами неправдивої інформації при заповненні реєстраційних анкет щодо особливостей здійснення своєї діяльності;

- впровадження диференційованого податку за лобіювання корпоративних інтересів, який повинен слугувати додатковою дохідною статтею державного бюджету;

- запровадження системи атестації лобістів, які повинні відповідати чітким критеріям: здатність аналітично мислити та сприймати значні масиви інформації, комунікативна гнучкість, вміння визначати цілі та формувати завдання, добрі навички психолога.

Лобістські структури мають звітуватися за такою формою: список клієнтів; розмір фінансування і мета витрачання коштів. Звіти лобістських структур підлягають обов'язковій публікації в ЗМІ. Варто розробити спеціальний веб-сайт, де б надавалася вичерпна інформація про лобістів і їх діяльність. Доречно на цьому порталі вести інтерактивне опитування – громадськість може висловлювати думку щодо законопроектів, які

опрацьовуються парламентарями. Лобісти, як суб'єкти підприємницької діяльності, мають сплачувати податки. Також цей закон має надати право іноземцям лобіювати свої інтереси в Україні. У світовому співтоваристві це загальноприйнята поведінка, яку не розглядають як втручання у внутрішні справи держави, а вважають як таку, що сприяє інтеграції економіки і комерції, тісній співпраці між державами. Таким чином, Закон «Про лобіювання» має бути спрямований на утвердження таких правил і принципів політичної гри, щоб підірвати позиції економічних і політичних суб'єктів, які переймаються лише вузькогосподарськими інтересами в економічній політиці держави, і забезпечити розвиток політичного плюралізму та демократії.

Отже, аналізуючи вітчизняний та зарубіжний досвід лобіювання інтересів, вважаємо, що легітимні форми лобізму забезпечать підприємствам промисловості стійкі конкурентні позиції в сучасних ринкових умовах. Адже, як свідчить практика, підсумковим результатом вдалого лобізму є підвищення конкурентоспроможності підприємства-суб'єкта лобістської діяльності шляхом отримання ним певних преференцій перед конкурентами. Серед таких преференцій можна виділити такі, як перерозподіл на користь суб'єкта підприємницької діяльності державних коштів, отримання пільгових кредитів, ліцензій, квот і податкових пільг, а також встановлення певних правил для цілих сфер і галузей економіки, що ставлять їх у більш привілейоване становище по відношенню до інших сфер.

Література до розділу 4.5

1. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
2. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М.Олсон// –М. – Фонд экономической инициативы.– 1995.
3. Основи демократії [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / за заг. ред. А.Ф. Колодій. Третє видання, оновлене і доповнене. Львів: Астролябія. – 2009.–832 с.
4. Лобіювання в Україні та закордоном: досвід, проблеми і перспективи : [інформ.-аналіт. матеріали до круглого столу], 36 лют. 2009, м. Київ / Мін-во юстиції України, Департамент конституц. та адм. права; за заг. ред. В. Федоренка. – К.: Москаленко О. М., 2009. – 36с.
5. Бироваш М. Двигатели процесса / М.Бироваш // Корреспондент. – 2011. – №3(440). – с.26-28.
6. Сергій Лешенко УГГЦ Московського патріархату – лобіст російських бізнес-інтересів? УП: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/artiteis/2010/12/20/5694649/>
7. Телешун С. Політико-економічні інтереси «груп вилучу» та «лобізм по-українськи» (окремі аспекти) / С. Телешун, І. Рейцтерович // Право України. – 2008. – № 3. – С. 105-110.
8. Raquel A., Susan S., Stephen M. Measuring Rates of Return for Lobbying Expenditures: An Empirical Analysis Under the American Jobs Creation Act. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1375082_code372233.pdf?abstractid=1375082&mirid=1
9. Нетстерович В. Конституційно-правові засади системи реєстрації лобістів у Канаді / В. Нетстерович // Віче. – 2009. – №21. – С. 23-26.

4.6. ФОРМУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Белей О.І.

к.е.н., доцент,

Львівська комерційна академія

Управління розвитком підприємства пов'язано, в першу чергу, із забезпеченням сталості його господарської діяльності. Об'єктивно існуюча і принципово незмінна невизначеність зовнішнього середовища торговельного підприємства (ТП) обумовлює збуджуючі дії в процесі руху до поставлених цілей та потребує попереднього визначення різноманітних критеріїв ефективності її досягнення. Вирішення питань пов'язаних зі сталим розвитком ТП є невід'ємною складовою вирішення проблеми розвитку економіки України.

Як відомо [3, 4, 6, 7, 8], гармонійний розвиток будь-якого підприємства як і стабільність його розвитку досягається взаємним урівноваженням різних результатів його діяльності, згрупованих нами у два класи: (1) – господарських і (2) – фінансових. При цьому рівновага може досягатися різноманітними шляхами за допомогою комбінування результатів господарської діяльності (РГД) і результати фінансової діяльності (РФД). Звідси, завдання майбутньої управлінської системи [1, 2, 5] полягають як в оцінці дій менеджерів всіх рівнів включаючи і топ-менеджерів, так і забезпеченні умов досягнення постійної рівноваги всіх без виключення фінансових потоків підприємства.

Створення та впровадження системи управління, яка базується на принципах системності і реалізується на засадах інжинірингу, пов'язане, перш за все, з класифікацією основних і підтримуючих бізнес-процесів ТП та розробкою сукупності інформаційно-логічних моделей бізнес-процесів, а також описом їх компонент, виходячи зі змісту й особливостей формування товарних, інформаційних та фінансових потоків.

Метою ефективного управління торговельними бізнес-процесами та бізнес-операціями підприємства визначено мінімізацію функціонально-управлінських витрат, що пов'язані з організацією запланованих обсягів товарообороту, починаючи з кожної товарної позиції. Доведено, що процеси менеджменту сучасних ТП узагальнено поділяються на дві компоненти: (1) менеджмент формування ресурсів; (2) менеджмент реалізації. В цьому контексті пропонується узагальнена послідовність управлінських дій щодо досягнення ефективності управління торговельними процесами у вигляді п'яти етапів: визначення витрат на розрахунок і оцінку прогнозної роздрібною ціни реалізації товарної одиниці (позиції) (B_1); визначення витрат на кредитування товарних позицій (B_2); визначення витрат на страхування товарних позицій (B_3); визначення витрат на зберігання товарних позицій (B_4); визначення сукупності додаткових витрат (B_5) за елементами: витрати на сплату біржового або аукціонного збору (B_{51}); витрати на виплати комісійної винагороди брокерській конторі (B_{52}); витрати на придбання валюти (при відповідних умовах) (B_{53}); витрати на проведення обов'язкової сертифікації товарів (B_{54}); непередбачені

витрати (B_{55}).

Загальна сума поточних витрат (B_n) системи управління ТП по комплексу задач, що пов'язані з управлінням товарними ресурсами ТП, визначається за формулою:

$$B_n = B_1 + B_2 + B_3 + B_4 + B_{51} + B_{52} + B_{53} + B_{54} + B_{55} \quad (1)$$

Основними показниками вартісної оцінки товарних потоків (в асортименті груп товарів) і результатів роботи ТП протягом планового періоду є обсяги реалізації (товарооборот), кількість повернень постачальнику товарів та цін на них.

При цьому, витрати класифікуються і розглядаються поокремо в складі кожного бізнес-процесу за формулою:

$$\sum_{j=1}^m \frac{p_j \times q_j - (A_j \times S_j + v_j)}{(1+r)^t} - \sum_{i=1}^n K_i \times (1+r)^T = 0, \quad (2)$$

де: i – управлінські операції в діяльності кооперативного ТП; j – асортиментні групи товарів; n – кількість елементів у вертикально-інтегровану технологічному ланцюгу; m – кількість видів товарних позицій, що продаються підприємством; r – внутрішня норма дохідності капіталовкладень; K_i – обсяг капіталовкладень, здійснених підприємством; p_j – ціна конкретного товару; q_j – кількість товару того чи іншого виду; A_j – коефіцієнти прямих затрат на товари; S_j – валова вартість товарообороту; v_j – витрати змінного капіталу по видах товарообороту; t – життєвий цикл товару q ; T – час реалізації накопичень K_j .

В даному випадку питання про стимулювання прогресивних структурних змін, широкого освоєння нових товарних позицій вирішується шляхом зменшення їх витрат, що розраховуються як порівняння витрат на величину товарообороту по товарній позиції з величиною прибутку по цій же позиції.

Оскільки параметри, що входять у формулу [2], заздалегідь відомі за даними балансів, а також уточнюються в процесі планування роботи ТП, межі "цінового коридору" нових товарів можна оперативно і точно розрахувати методом прямих розрахунків.

Запропонована оптимізаційна модель ґрунтується на формуванні мікромеханізмів управління витратами по кожній операції і встановленні їх граничних параметрів. Висунуті обмеження щодо обсягів поступлення товарів та реалізації товарних номенклатур, дозволили розробити інформаційну модель управління бізнес-процесами ТП у вигляді діагностичної матриці, що базується на використанні наступних узагальнюючих показників: РГД, який характеризує достатність власних коштів підприємства для фінансування товарообороту; РФД, що відображає зміну обсягу заборгованості підприємства, скориговану на розмір фінансових витрат; результату господарсько-фінансової діяльності (РГФД), який є підсумком результату господарської та фінансової діяльності ТП (рис. 1). При цьому цільовою функцією виступає оптимізація витрат по кожній операції і бізнес-процесу в цілому, а також збільшення параметрів показників за рахунок дії управлінської системи ТП в цілому.

	РФД<<0	РФД=0	РФД>>0
РГД>>0	РГФД=0	РГФД>0	РГФД>>0
РГФД=0	РФХД<0	РГФД=0	РГФД>0
РГД<<0	РГФД<<0	РГФД<0	РГФД=0

Рис. 1. Оптимізаційна матриця витрат на функціональні процеси ТП

В умовах конкуренції формування товарного ресурсу планового обсягу товарообороту підприємства, передбачено здійснювати за двома схемами: 1) обрахування власних грошових засобів; 2) оптимізації розмірів кредитів.

Оскільки власні засоби формуються під дією різних форм обмежень: часових, місцевих, регіональних, корпоративних, завдання менеджменту полягає у встановленні такої товарно-асортиментної політики, при якій формування величини товарного забезпечення здійснюється у розмірах запланованої величини товарообороту. При цьому всі розрахунки передбачено здійснювати в розрізі товарних позицій.

Такий підхід до формування методичного забезпечення вимагає формування спеціалізованого інформаційного забезпечення, яке відображає величини залучення засобів при плануванні товарообороту в розрізі товарних позицій і одночасно потребує обґрунтування дій, як щодо закупівлі кожної позиції товару, так і щодо можливості отримання кредитів на формування відповідних товарних ресурсів. А це в свою чергу передбачає необхідність менеджерських дій в послідовності, згідно якої спочатку здійснюється формування плану замовлень на товарні позиції. Що стосується оптових покупок ТП, то це просто формування бази даних (БД) про майбутні закупівлі на основі відповідної документальної бази. Для покупців запланована покупка вираховується через визначення минулих покупок по кожній товарній позиції торговельного залу, яке стає можливим лише в умовах автоматизованого виконання функції реалізації.

Основним співвідношенням механізму ефективного управління ТП виступає:

$$BK + CДK * ДK + CCK * CK + CKK * KK = \sum_{i=1}^n TO_i \quad (3)$$

де: TO_i – величина товарообороту по i -й товарній позиції; BK – власний капітал; $CДK$ – ставка по довгостроковому кредиту; $ДK$ – величина довгострокового кредиту; CCK – ставка по середньостроковому кредиту; CK – величина середньострокового кредиту; CKK – ставка по короткостроковому кредиту; KK – величина короткострокового кредиту.

При цьому обмеженнями слугують оптимальні значення коефіцієнту автономії (1), коефіцієнту покриття інвестицій (2), здатність самофінансування (3), співвідношення фінансових витрат і економічного ефекту (4), співвідношення результату господарської діяльності і доданої вартості (5), що формально представлені так:

$$\begin{aligned} (1) \quad \frac{BЗ + ДK + KK}{A} &\geq 0,8, & (2) \quad \frac{ССП \times (ДK + CK + KK)}{БРЕІ} &\leq 0,4, \\ (4) \quad \frac{BЗ}{ДK + CK + KK + ІЗЗ} &\geq 0,2, & (3) \quad \frac{ДK + CK + KK + ІЗЗ}{BЗ} &\leq 0,5, \\ (5) \quad -0,1 \times ДВ &\leq РГД \leq 0,1 \times ДВ. \end{aligned}$$

де: A – активи; $BЗ$ – власні засоби; $ІЗЗ$ – інші запозичені засоби; $ССП$ – середня ставка по кредиту; $БРЕІ$ – бруто-результат експлуатації інвестицій; $ДВ$ – додана вартість.

Після встановлення основних співвідношень розвитку комерційної діяльності, гармонізацію роботи ТП можна сформулювати у вигляді наступних виразів, що дасть можливість спростити в подальшому алгоритмічну частину прийняття рішень:

$$PГД + PФД = 0 \quad (5)$$

$$0 \leq \left| \frac{PГД}{ДВ} \right| \leq 0,1 \quad (6)$$

$$0 \leq \left| \frac{PФД}{ДВ} \right| \leq 0,1 \quad (7)$$

$$0,75 \leq \left| \frac{ПЗ}{ВЗ} \right| \leq 1,5 \quad (8)$$

Розглянемо на конкретному прикладі ТП запропонований механізм прийняття рішень, використовуючи дані, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Початкові дані для розрахунку меж (показників коридору) збалансованого розвитку ТП

Показник (в тис. грн.)	Позначення	Значення	
		за попередній період	за звітний період
1	2	3	4
Прибуток на власний капітал	<i>ПВК</i>	150000	160000
Дивіденди працівників за участь у статутному фонді	<i>ДП</i>	75300	82400
Виплати різним інвесторам	<i>ВРІ</i>	20600	22400
Виробничі інвестиції	<i>ВІ</i>	4000	4600
Заробітна плата і платежі	<i>ЗПП</i>	33000	42500
Податок на прибуток	<i>ПнП</i>	29000	32000
Платежі державі	<i>ПД</i>	6400	8400
Продаж майна	<i>ПМ</i>	12000	9000
Ставка проценту за короткостроковий кредит, %	<i>СКК</i>	18	18
Ставка проценту за середньостроковий кредит, %	<i>ССК</i>	21	21
Ставка проценту за довгостроковий кредит, %	<i>СДК</i>	36	36
Короткостроковий кредит	<i>КК</i>	5000	4200
Середньостроковий кредит	<i>СК</i>	10000	12000
Довгостроковий кредит	<i>ДК</i>	25000	30000
Заборгованість підприємства за попередній період	<i>ЗПП</i>	12000	15000
Власні засоби	<i>ВЗ</i>	10000	20000
Заборгованість постачальникам	<i>ЗП</i>	1500	800
Клієнтська заборгованість	<i>КЗ</i>	4000	6000
Засоби, іммобілізовані в запасах	<i>ЗІЗ</i>	2500	1700
Фінансово-експлуатаційні витрати за попередній період	<i>ФЕПП</i>	35000	48000
Кредиторська заборгованість	<i>КЗ</i>	40000	46200
Запозичення, які не повернуті в термін	<i>ЗНТ</i>	2000	3500
Розділ 3 бухгалтерського балансу	<i>ЗРББ</i>	180000	210000
Короткострокові запозичені засоби	<i>КЗЗ</i>	5000	4200
Довгострокові запозичені засоби	<i>ДЗЗ</i>	25000	30000
Амортизаційні відрахування	<i>АВ</i>	24100	27300

Використовуючи позначення показників наведених в табл. 1 сформулюємо основні співвідношення:

$$РГД = ПД. + СДК*ДК + ССК*СК + СКК*КК + ВРІ + ПВК - ЗІЗ - КЗ + ЗПП + ФЕПП + ПМ - ВІ \quad (9)$$

$$РФД = ДК + СК + КК + ЗНТ + РББ + КЗЗ + ДЗЗ - ЗПП - СДК*ДК - ССК*СК - СКК*КК - ЗНТ - ДП \quad (10)$$

$$ДВ = ПД. + СКК*КК + ССК*СК + СДК*СД + ВРІ + ПВК + ЗПП \quad (11)$$

$$РЗ = \frac{ПВК + АВ + ПМ}{ДК + СК + КК + ЗРББ + КЗЗ + ДЗЗ} \quad (12)$$

$$ЗЗ = ДК + КК + СК + ЗНТ + АВ + КЗЗ + ДЗЗ \quad (13)$$

Для цього використаємо дані, наведені в табл. 2. Оскільки річні дані для розрахунку фінансової сталості ТП носять постійно змінний характер, автори навели дані тільки для більш наглядної ілюстрації викладеного підходу.

Нааявність в формулах 9-13 середньострокових кредитів пояснюється суттєвою різницею між ставкою процентів, яка встановлена на ці два види кредитів [8]. Ця різниця значно впливає на збалансований стан торговельного підприємства. Середньостроковий кредит являється в певній мірі величиною, яку можна точно розрахувати в залежності від минулої "історії роботи" торговельного підприємства, умовним показником і у випадку невеликої різниці між ставками процентів за кредит може рахуватися як такий, що дорівнює нулю.

Таблиця 2

Початкові дані для розрахунку фінансової сталості ТП

Показник (в тис. грн..)	Позначення	Значення	
		за попередній період	за звітний період
Запаси і витрати	<i>ЗiB</i>	3200	2900
Грошові засоби	<i>ГЗ</i>	80000	95000
Витрати і інші пасиви	<i>ВiП</i>	180000	210000
Витрати на оплату праці	<i>ВOP</i>	30000	42500
Витрати на закупівлю	<i>BЗ</i>	50000	75600
Амортизаційні відрахування	<i>AB</i>	24100	27300
Продаж майна	<i>ПМ</i>	12000	9000
Запозичені засоби	<i>ЗЗ</i>	25000	30000
Довгострокові середньострокові кредити ⁱ	<i>Y₁</i>	35000	42000
Короткострокові кредити	<i>Y₂</i>	5000	4200
Власні засоби	<i>BЗ</i>	10000	20000
Обсяг активу	<i>OA</i>	180000	210000
Інші запозичені засоби	<i>ІЗЗ</i>	5000	4200
Зміна ФЕП	<i>ЗФЕП</i>	10000	13500
Товарооборот за період	<i>TO</i>	135000	145000
Чистий прибуток за період	<i>ЧП</i>	95000	105000
Виробничі інвестиції	<i>ВІ</i>	4000	4600
Зміна заборгованості за період	<i>ЗЗП</i>	18000	21000
Податок на прибуток	<i>ПП.</i>	30000	32000
Дивіденди	<i>Д</i>	75300	82400
Середня ставка проценту	<i>ССП</i>	0.047	0.068

Добитися врівноваженого стану торговельного підприємства, на нашу думку, можна правильною політикою залучення засобів (інвестицій і кредитів): так, якщо при залученні засобів РФД позитивний, це свідчить про те, що саме на таку величину можна спромогтися при від'ємному РГД. Оскільки, залучення будь-яких кредитів передбачає їх обов'язкову оплату, тому цілком природно буде виглядати цільова функція (менеджерська ідеологія), яка відображає мінімізацію плати із залучення засобів:

$$СДК*ДК + ССК*СК \rightarrow \min \quad (14)$$

Якщо, довгострокові кредити позначимо через X_1 , а середньострокові – X_2 , переписавши цільову функцію (11) отримаємо:

$$СДК*X_1 + ССК*X_2 \rightarrow \min \quad (15)$$

Введення невідомих X_1 і X_2 дозволяє спростити обмеження групуванням складових, що залежать від невідомих, в одну групу, а незалежні – в іншу і позначення їх якою-небудь буквою.

Отримаємо:

$$РГД = X_1*СДК + X_2*ССК + B; \quad (16)$$

$$РФД = X_1 + X_2 + A - СДК*X_1 - ССК*X_2; \quad (17)$$

$$ДВ = СДК*X_1 + ССК*X_2 + C \quad (18)$$

$$ЗЗ = X_1 + X_2 + d \quad (19)$$

Таким чином, одержимо оптимізаційну модель:

$$СДК*X_1 + ССК*X_2 \rightarrow \min \quad (20)$$

при обмеженнях:

$$X_1 + X_2 + A + B = 0 \quad (21)$$

$$0 \leq \left| \frac{X_1 \times (1 - СДК) + X_2 \times (1 - ССК) + A}{СДК \times X_1 + ССК \times X_2 + C} \right| \leq 0,1 \quad (22)$$

$$0 \leq \left| \frac{X_1 \times СДК + X_2 \times ССК + B}{СДК \times X_1 + ССК \times X_2 + C} \right| \leq 0,1 \quad (23)$$

$$0,75 \leq \frac{X_1 + X_2 + d}{BЗ} \leq 1,5 \quad (24)$$

$$0,19 \leq \frac{ПВК + АВ + ПМ}{X_1 + X_2 + d} \leq 0,3 \quad (25)$$

$$X_1, X_2 \geq 0 \quad (26)$$

Така задача буде розв'язуватися знаходженням багатогранника, де одна з крайніх точок на ньому і буде рішенням. При цьому скористаємося даними, наведеними в табл. 3.

На основі застосування такого інструментарію формуються результати оцінки господарсько-фінансової діяльності ТП за встановлений період у вигляді таблиці 3.

Така цільова функція є більш повною в порівнянні з 20 і дозволяє отримати більш обґрунтоване рішення задачі.

Крім того, авторами вважається, що обмеженнями можуть слугувати оптимальні значення і інших показників. Насамперед таких, як коефіцієнт автономії, коефіцієнта покриття інвестицій, рамбурсна здатність, співвідношення фінансових витрат і економічного ефекту, співвідношення РГД і ДВ, що формалізуються наступним чином:

Таблиця 3

Результати розрахунку індикативних показників розвитку ТП

Показник	За попередній період	За звітний період			Наступний плановий період
		Фактичне значення	Нормативне значення (для ТП)	Відхилення, %	
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт автономії	3	1.71	0.5	-1.29	2.57
Коефіцієнт покриття інвестицій	0.22	0.26	0.2	0.04	0.31
Співвідношення фінансових витрат економічного ефекту	131.71	134.48	135.64	0.10	168.57
Результат господарської діяльності (тис.грн.)	80500	68124	65378	-0.15	61311.6
Результат фінансової діяльності (тис.грн.)	29300	37576	37415	0.28	41333.6
Короткострокові кредити (тис.грн.)	5000	4200	4500	-0.16	7560
Довгострокові кредити (тис.грн.)	25000	30000	28000	0.2	45000

$$\begin{aligned}
 & \frac{BЗ + X_1 + X_2}{3A} \geq 0,8; \\
 & \frac{3CF}{X_1 + X_2 + X_3 + I33} \geq 0,2; \\
 & \frac{X_1 + X_2 + X_3 + I33}{BЗ} \leq 0,5; \\
 & \frac{CCП(X_1 + X_2 + X_3)}{БРЕІ} \leq 0,4; \\
 & 0,1 * ДВ \leq РФД \leq 0,1 * ДВ; \\
 & 0,1 * ДВ \leq РГД \leq 0,1 * ДВ; \\
 & РГД + РФД = 0; X_1, X_2, X_3 \geq 0.
 \end{aligned}
 \tag{27}$$

Висновки для економічної політики. Одержані результати по конкретному ТП слугують нормативами при розробці бізнес-планів інших ТП і утворюють спеціалізовану інформаційну базу прийняття ефективних рішень їх розвитку.

Література до розділу 4.6

1. Белей О.І. Особливості організації інформаційного і програмного забезпечення системи внутрішнього менеджменту кооперативного супермаркету / О.І. Белей // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів: вид-во ЛКА, 2008. – випуск 28. – с. 54-59.
2. Белей О.І. Методика ефективного управління торговельним підприємством / О.І. Белей // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів: вид-во ЛКА, 2007. – випуск 26. – с. 270-276.
3. Буренин А.Н. Рынки производных финансовых инструментов / А.Н. Буренин. – М: ИНФРА-М, 1996. – 368 с.
4. Деминг В.Е. Выход из кризиса / В.Е. Деминг. – Твер: Система, 1994. – 498с.
5. Друкер П. Ф. Практика менеджмента / П. Ф. Друкер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2001. – 312 с.
6. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
7. Никишкин В. Маркетинг в современной торговле / В. Никишкин, А. Цветкова. – М.: Маркетинг, 2002. - №4(65). – с. 45-57.
8. Спицына Т. Совершенствование управления торговлей / Т. Спицына, Н. Ушакова, А.И. Гребнев, А.И. Никулин, В.П. Гонжаров. – М.: Экономика, 1988. – 276 с.

4.7. АЛЬТЕРНАТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Березін О.В., доктор економічних наук, професор;
Березіна Л.М., кандидат економічних наук, доцент;
Карпенко Ю.В., кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

Позитивні зрушення, що зумовлені процесами реформування української економіки, нажаль, виявляються недостатніми для підприємств аграрного сектору, сучасний стан якого більшістю дослідників оцінюється як критичний.

Сільське господарство – галузь, що характеризується постійними коливаннями: аграрна продукція продається на конкурентних ринках, де ціни змінюються часто, а попит на аграрну продукцію практично залишається стабільним.

Ефективність функціонування підприємств аграрної сфери як джерела забезпечення продовольчого ринку власними товарними ресурсами залежить від аграрної політики як органічної складової економічної політики держави. Нині така політика, незважаючи на перманентність реформ, залишається недосконалою. Практичній реалізації реформ у межах аграрної політики держави стають перманентні прояви аграрної кризи – неспроможність виробничих відносин оптимізувати розвиток продуктивних сил.

Зростання витрат та зменшення обсягів виробництва аграрних підприємств, порушення господарських зв'язків і розлад системи заготівель більшості сільськогосподарських продуктів, тривале скорочення поголів'я тварин і птиці та зниження їх продуктивності віддзеркалюють гостроту

проблем аграрних підприємств. Внаслідок цього на внутрішньому ринку України помітно збільшується залежність країни від імпорту, зростає соціальна напруга у суспільстві. За відсутності бар'єрів на шляху проникнення на український внутрішній ринок зарубіжного продовольства, національні виробники аграрної продукції вступили у конкурентну боротьбу не стільки між собою (що було б цілком логічним), скільки з імпортерами продовольства.

У поєднанні з різким підвищенням цін на аграрні засоби виробництва це призводить до погіршення економічного становища суб'єктів господарювання, їх фінансової та соціальної незахищеності, неспроможності стабілізувати й нарощувати обсяги виробництва.

Основним чинником та специфічною рисою сільськогосподарського виробництва, що надає йому переваги у виробництві продуктів харчування, є здатність складових аграрного виробництва – землі, робочої сили та капіталу – оперативно реагувати на кон'юнктуру ринку. В аграрному виробництві земля – фундаментальна складова частина сільськогосподарського виробництва, тому питання забезпечення ефективності її використання варто враховувати при побудові підприємствами аграрної сфери соціально-економічних відносин з суб'єктами ринку. Разом з тим, зауважимо, що права власності на землю в Україні нині ще не достатньо законодавчо урегульовані, що може зумовити появу певних проблем.

Земля у сільському господарстві водночас є предметом праці і засобом виробництва. Знаряддя і предмети праці аграрних підприємств, якими б досконалими вони не були, послугуються обробітку землі. Від якості землі та інтенсивності її використання залежить продуктивність рослинництва. Водночас, і тваринництво може успішно розвиватися лише на основі ефективного використання земельних угідь.

Саме використання землі надає сільському господарству особливостей, відсутніх у промисловості, транспорті, будівництві та інших галузях економіки. У несільськогосподарській сфері земля є лише просторовою складовою, базисом природних ресурсів. Продуктивність праці в аграрних підприємствах безпосередньо пов'язана з біокліматичним потенціалом і залежно від нього одна кількість праці буває представленою більшою чи меншою кількістю продуктів (споживних вартостей). З огляду на це, важливого значення набуває економічна, зокрема, і грошова, оцінка землі. Вона дозволяє кількісно визначити цінність землі: валовий продукт (продуктивність земель за досягнутого протягом низки років рівня інтенсивності) і окупності витрат (кількість продукції на одиницю витрат); диференціальний дохід (величина додаткового чистого доходу на відносно кращих землях).

Важелем оптимізації виробництва у процесі функціонування аграрних підприємств з притаманними їм виробничими відносинами, формами і методами впливу на виробництво, організаційною структурою управління і умовами мотивації персоналу до праці, сукупністю свідомо встановлюваних правил (умов, критеріїв, показників, нормативів, господарських зв'язків) і організаційних структур, у межах яких здійснюється розширене відтворення, відбувається практична реалізація вимог економічних законів у процесі

функціонування національного продовольчого ринку, є господарський механізм, який регулює діяльність усіх суб'єктів господарювання, відносини між ними щодо виробництва, розподілу, обміну і споживання продовольства, забезпечує умови мотивації ефективної діяльності персоналу, міру узгодження суспільних, колективних та особистих інтересів [2].

Господарський механізм є цілісною системою, що складається з окремих, відносно самостійних, але водночас щільно між собою взаємодіючих структурних ланок і елементів: планування, стимулювання, ціноутворення тощо, що діють відносно автономно, і процес їх розвитку частково підпорядковується власним закономірностям. Разом з тим, такі елементи взаємопов'язані.

Ефективність дії господарського механізму визначається як мірою досконалості структурних складових, так і зв'язків між ними. З огляду на це, господарський механізм має складну структуру, у якій виокремимо наступні сфери:

- основні структурні блоки господарського механізму – планування, оплата праці, стимулювання, ціноутворення тощо;

- функціональні блоки, що характеризують способи впливу господарського механізму на здійснення найважливіших економічних функцій – погодження рівнів виробництва і споживання; забезпечення збалансованості галузей АПК; управління науково-технічним прогресом, використання будь-яких ресурсів, зростання ефективності суспільного виробництва; поєднання суспільних, колективних, особистих інтересів тощо;

- ієрархічні структурні блоки господарського механізму – способи здійснення стратегічних і оперативних функцій управління підприємствами аграрного сектору, взаємодія керівних органів і виконавців;

- блок організаційної структури, у межах якої функціонує господарський механізм підприємства, що характеризує підходи до побудови органів управління.

Головні чинники, що визначають найістотніші риси функціонування і напрями розвитку господарського механізму підприємств аграрної сфери, його вплив на протікання усіх процесів розширеного відтворення, забезпечення ефективності господарської діяльності, зростання добробуту працівників, пов'язані з практичною реалізацією вимог фундаментальних економічних законів.

Отже, господарський механізм підприємств аграрної сфери детермінує виробничі відносини, поєднуючи конкретні їх форми, що виступають одночасно як об'єктивні економічні категорії та інструменти господарювання, управління, виконання вимог об'єктивних економічних законів [3].

Виробничу інфраструктуру підприємств аграрної сфери розглядаємо як систему їх техніко-технологічного забезпечення й обслуговування: агротехнічне, агрохімічне, зооветеринарне, технічне обслуговування, система заготівель сільськогосподарської продукції, елеваторно-складське господарство, зберігання продукції, тарне, транспортне та шляхове господарство, засоби зв'язку та інформаційного обслуговування, гуртова та

роздрібна торгівля аграрними продуктами, організація прикладних наукових досліджень тощо.

Активна роль у функціонуванні господарського механізму належить людському (суб'єктивному) чиннику.

Стрижнем поєднання чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери є персонал [1]. Прагнучи активізувати людський чинник, часто покладаються на його силу, забуваючи, що здатність учасників виробництва спрямовувати усі сили на зростання ефективності виникає не сама по собі, а під впливом системи економічних, соціальних, психологічних чинників. Праця, підтримана наукою і технікою, удосконалює виробничі навички людини, трансформує природні властивості речовини, штучно створюючи засоби, предмети праці та інші чинники виробництва. Лише автоматизація виробництва призводить до раціонального використання природних багатств і виробничого потенціалу, розвитку і освоєння досягнень науково-технічного прогресу, ефективної дії механізму господарювання.

Позитивні чинники забезпечення конкурентоспроможності частково перетворюються у власну протилежність через необґрунтовані дії власників (керівників) підприємств аграрної сфери.

Значний вплив на забезпечення ефективності функціонування підприємств аграрної сфери має реалізація права власності.

У широкому розумінні форми власності охоплюють технологічно-організаційні та управлінські відносини, що неможливе без певної організації. Такі відносини випливають із технологічного способу виробництва у поєднанні з організаційно-економічними відносинами, а цільове їх призначення полягає у необхідності раціональної комбінації та ефективного використання чинників виробництва, максимізації результатів праці.

Процес активізації економічних відносин підприємств аграрної сфери не зводиться лише до освоєння різноманітних організаційних форм у сфері виробництва та переробки аграрної продукції, а охоплює усю сукупність елементів інфраструктури національного продовольчого ринку. Зауважимо, що функціонування підприємств аграрної сфери забезпечує поряд з економічними, вирішення і соціальних завдань, а отримані економічні вигоди значною мірою витрачаються і для розвитку сільських поселень.

Непересічне значення для забезпечення ефективності господарювання підприємств аграрної сфери України має запровадження маркетингу, що формує ефективність та конкурентоспроможність їх функціонування.

Запровадження системи маркетингу у підприємствах аграрної сфери України перебуває лише у початковому стані, що пояснюється як упередженим ставленням власників (керівників) до такої діяльності, так і відсутністю низки об'єктивних умов та відповідних знань, інформаційного забезпечення.

Безпідставно, на наш погляд, видається теза щодо непотрібності маркетингу для підприємств аграрної сфери за умов дефіциту сільськогосподарської продукції. Адже саме маркетинг є ефективним інструментом переорієнтації сільськогосподарських товаровиробників на управління відтворювальним процесом, зростання обсягів виробництва

продукції, максимальне задоволення потреб споживачів та оптимізації прибутковості власної господарської діяльності.

Серед важливих аспектів забезпечення ефективності функціонування підприємств аграрної сфери помітна роль відводиться ціноутворенню. Входячи з цього, метою оптимізації політики ціноутворення підприємств, що формують товарні ресурси національного продовольчого ринку, є активізація цінової доступності продуктів харчування для населення за одночасного зменшення питомої ваги продовольчих витрат у бюджеті родини.

Підприємства аграрної сфери України потребують активного стимулювання власного виробництва, що можливо забезпечити через засоби маркетингу та відповідну державну підтримку. Зауважимо, що специфіка механізму підтримки аграрного сектору у кожній країні залежить від природно-економічних, географічних, зовнішньоекономічних та інших умов.

В Україні, на відміну від більшості країн світу, державне регулювання цін застосовують за умов порівняно високого попиту на продукцію аграрного сектору і нестабільності обсягів виробництва.

Аграрне виробництво, як основне джерело насичення національного продовольчого ринку товарними ресурсами, має сезонний характер, а його продукція переважно швидко псується, що варто враховувати при плануванні маркетингових заходів.

Внаслідок різного стану підприємств аграрної сфери, співвідношення цін на споживані ресурси та вироблену продукцію постійно змінюються у невідповідний для підприємств бік.

Зауважимо, що еквівалентний обмін можливий лише у товарному господарстві за умов самостійності і високого рівня розвитку конкуренції усіх товаровиробників.

З метою стимулювання зростання обсягів виробництва товарної продукції економічно виправдано здійснювати кредитування майбутнього урожаю на умовах ф'ючерсних контрактів. Таке кредитування з використанням коштів державного і місцевих бюджетів здатне забезпечувати аграрні підприємства обіговими коштами. Пропонована форма кредитування потребує одночасного створення системи страхування і передбачення:

- державної гарантії відшкодування встановлених державою страхових платежів за усіма видами страхування;
- повернення підприємствам більшої частини страхових внесків у разі їх невикористання за результатами попереднього року;
- вирішення питання щодо віднесення витрат із страхування майна на собівартість продукції.

Ефективне функціонування підприємств аграрної сфери та забезпечення продовольчого ринку власними товарними ресурсами вимагає вдосконалення форм і методів організації заготівель сільськогосподарської продукції та сировини, застосовуваних системою споживчої кооперації України [6]. Такі форми і методи потребують демонополізації сфери товарного обігу і розвитку конкуренції на продовольчому ринку. У цьому аспекті потребує вирішення

проблема розширення купівлі продукції заготівельними організаціями у місцях її безпосереднього виробництва та формування гуртової ланки, що дозволяє збільшити її надходження на продовольчий ринок у відповідній якості за відносного скорочення загального обсягу перевезень, зменшення втрат продукції на шляху її просування у проміжних ланках, усунути нерівність у відносинах заготівельних підприємств з виробниками продукції, зокрема, досягти паритету сторін в оцінці продукції [4; 5].

Забезпечення ефективної діяльності підприємств аграрної сфери серед іншого передбачає і використання фінансового лізингу.

Фінансовий лізинг розглядаємо як форму довготермінового кредитування, після закінчення дії якого орендар залежно від умов угоди може повернути об'єкт оренди, продовжити угоду чи укласти нову, або купити його за залишковою вартістю. Отже, лізингова угода, яка передбачає протягом періоду своєї дії виплату лізингових платежів, що покривають повну вартість амортизації обладнання чи більшу його частину, додаткові витрати і прибуток лізингодавця. Головними рисами фінансового лізингу варто вважати наступні:

- участь кредитної сторони (виробника чи посередника);
- неможливість розірвання угоди протягом основного терміну оренди, потрібного для заміщення витрат орендодавця;
- період лізингової угоди, зазвичай, близький до терміну служби (експлуатації) об'єкту угоди.

Порівняно з кредитуванням, лізинг має переваги та недоліки.

До переваг належить те, що лізинг передбачає 100 % кредитування і не потребує відразу ж платежів, а у випадку використання кредиту для купівлі майна, підприємство має виплачувати відразу ж понад 20 % вартості. Оплачувати кредит потрібно незалежно від того, куплене майно чи ні, а орендні платежі починаються лише після доставки обладнання орендареві.

Отже, підприємствам аграрної сфери значно вигідніше укласти лізинговий контракт, ніж отримати позику. В умовах України лізинг особливо привабливим є для господарств, які не мають достатньо коштів для придбання необхідної техніки чи основних засобів, що могли б гарантувати повернення кредиту.

Зауважимо, що лізинг є гнучкішим порівняно з позикою. Кредит завжди передбачає обмежені терміни і розміри повернення. Лізинг дає змогу орендареві розрахувати надходження доходів і узгодити з орендодавцем відповідний графік платежів.

Лізинг, разом з тим, має і певні недоліки, а саме:

- орендар не виграє на підвищенні залишкової вартості обладнання у випадку, якщо наявні значні темпи інфляції і відбувається підвищення рівня цін;
- якщо обладнання, взяте у фінансовий лізинг, морально застаріє, платежі не припиняються до кінця дії контракту.
- Надання техніки на умовах лізингу дає поштовх подальшому розвитку не лише для підприємств, безпосередніх виробників продовольства, а й

пов'язаних з ними галузей.

Головною невирішеною проблемою функціонування підприємств аграрної сфери є нестабільність та недостатні обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, відсутність послідовного якісного зростання та технологічного оновлення виробництва. Вихід з такого становища визначає нагальну потребу активізації інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери, прискорення темпів впровадження досягнень науково-технічного прогресу, створення та технологічного і організаційно-управлінського оновлення техніко-технологічної бази підприємств.

Посилення конкурентних позицій національних підприємств аграрної сфери за рахунок покращення споживацьких властивостей продукції, розширення її асортименту та зменшення витрат виробництва має забезпечуватися вагомою інноваційною складовою їх стратегій розвитку.

Орієнтовані на випуск конкретної продукції, стратегії інноваційного технологічного розвитку у той же час мають і міжгалузевий характер. У їх межах має передбачатися вирішення усього комплексу проблем сполучених галузей, пов'язаних з забезпеченням якості харчової сировини у відповідності до стандартів, матеріалів, технологічного обладнання, готової продукції та масштабів її випуску.

Важливим у забезпеченні ефективного функціонування підприємств аграрної сфери вважаємо обґрунтовану регіональну політику розвитку.

Метою регіональної політики має стати забезпечення економічних, правових, організаційних та соціальних умов реформування підприємств усіх галузей регіону, де акцент варто зробити саме на підприємствах аграрної сфери, оптимізація економічного становища регіонів, усунення диспропорцій між їхнім соціальним та економічним розвитком, поліпшення екологічних умов проживання населення, вирівнювання умов соціально-економічного розвитку регіонів.

Література до розділу 4.7

1. Березін О.В. Зайнятість в аграрній сфері: вплив на формування національного продовольчого ринку України / О.В. Березін // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія "Економічні науки".- 2011.- № 4 (49).- Ч. 1. - С. 19-23.
2. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку: монографія / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 221 с.
3. Березіна Л.М. Організаційно-економічні аспекти формування відносин підприємств АПК: монографія / Л.М. Березіна. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 280 с.
4. Березін О.В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств: монографія / О.В. Березін, Ю.В. Карпенко. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 204 с.
5. Березін О.В. Роль підприємств гуртової ланки у просуванні аграрної продукції та продовольства / О.В. Березін, Л.М. Березіна // Економіка сьогодення: актуальні питання та перспективи. Збірник наукових праць. – 2013. – № 2. – С. 168-174.
6. Березін О.В. Роль підприємств споживчої кооперації України у формуванні сировинної безпеки національного продовольчого ринку Економіка сьогодення: актуальні питання та перспективи /О.В. Березін//36.наук. праць.-2013.-№ 2.- С. 3-10.

4.8. МОНІТОРИНГ СТАНУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Вороніна В.Л.

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Першочерговим завданням розвитку економіки України є забезпечення стабільних темпів економічного зростання. Підвищення прибутку значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Прибуток підприємства забезпечує зростання обсягів власних фінансових ресурсів, необхідних для здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Їх нестача спричиняє ризик виникнення боргів, що у підсумку може призвести до банкрутства підприємства. У цьому контексті формування ефективного механізму управління прибутком підприємств і його адаптація до наслідків системних кризових процесів має важливе теоретичне й практичне значення.

Формування механізму управління прибутком підприємств, обґрунтування структури й методичного забезпечення його функціонування дозволяє максимізувати прибуток підприємств у нових умовах господарювання. Основні концептуальні принципи даної проблеми були викладені у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених: Л.В. Балабанової, І.О. Бланка, Є. Брігхема, Дж.К. Ван Хорна, В.М. Гесця, М.Г. Гузя, А. Дайле, П. Друкера, П.В. Єгорова, А.М. Ковальнової, Л.А. Костирко, Ю.Г. Лисенко, М.Х. Мескона, С.В. Мочерного, А.М. Поддєрьогіна, В.С. Пономаренко, Г.В. Савицької, В.П. Стасюка, Р.А. Фатхутдинова, А.А. Чухна, А.Д. Шеремета й інших.

Високо оцінюючи їхній внесок у розв'язання безлічі теоретичних і практичних питань щодо формування механізму управління прибутком підприємств, варто вказати на недостатній зв'язок їхніх досліджень із конкретними завданнями управління прибутком підприємств у сучасних умовах господарювання. У цьому зв'язку особливого значення набуває впровадження у практику методів регулювання фінансово-економічних процесів, які дають можливість підвищити ефективність управління прибутком підприємств.

Автором запропоновано методичний підхід до побудови моделі оцінки стану системи управління прибутком торговельного підприємства, що побудований на використанні методу нормативної системи значень показників, який передбачає формування максимально можливої динаміки стану торговельного підприємства.

Оптимізація і стабільність економічного стану торговельного підприємства забезпечується за допомогою вмілого управління, яке неможливе без здійснення зворотного зв'язку та контролю за виконанням управлінських рішень. Цей внутрішній аналітичний контроль повинен базуватися на побудові

моделі моніторингу поточного економічного стану підприємства, яка представляє собою механізм здійснення постійного спостереження за найважливішими економічними показниками підприємства в умовах постійно мінливої ринкової кон'юнктури.

Основною метою розробки системи моніторингу стану системи управління прибутком торгового підприємства є виявлення тенденцій розвитку підприємства; своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів діяльності від внутрішніх стандартів роботи підприємства; виявлення причин, що викликали ці відхилення, і розробка пропозицій щодо відповідного коригування окремих напрямів діяльності з метою її нормалізації і підвищення загальної ефективності.

Побудова моделі моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства охоплює наступні основні етапи (рис. 1).

Зміст рис. 1 розкриває авторське бачення моделі моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства і свідчить про те, що:



Рис. 1. Логічна модель моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства [складено автором]

1. Вибір основних об'єктів спостереження і аналізу. У процесі такого вибору визначається система показників і структурних рівнів управління прибутком, за якими ведеться спостереження згідно організаційної структури управління прибутком.

2. Сторонні моделі аналізу і системи стандартів. Модель аналізу повинна включати узагальнюючі оціночні (аналітичні) показники, що відображають фактичні фінансові результати діяльності підприємства. Система

узагальнюючих оціночних показників повинна повністю кореспондувати з обраними для спостереження напрямками, а також системою бухгалтерського та управлінського обліку. У процесі розробки такої системи аналітик повинен побудувати алгоритми розрахунку окремих оціночних показників з використанням первинної інформаційної бази спостереження і методів економічного аналізу.

Метою розробки даної методики є уніфікація процедури аналізу стану системи управління прибутком торговельного підприємства. Аналітики можуть використовувати різні методи для проведення економічного аналізу. Однак для отримання загального уявлення про підприємство, особливо, якщо передбачається провести порівняльний аналіз між підприємствами, потрібно створити уніфікований алгоритм аналізу, в якому враховувалися б основні аспекти діяльності підприємства.

Тому, при побудові моделі автор виходив з посилення про те, що аналітика будуть цікавити основні показники діяльності підприємства, які були позначені як основні напрямки спостереження та аналізу. Перевагами запропонованої методики є, на наш погляд, наступні її якості:

- простота;
- використання відносно невеликої кількості змінних, які можуть бути визначені на основі інформації, що містяться в стандартній звітності не є комерційною таємницею;
- можливість ігнорувати вплив інфляційних процесів.

Основною ж перевагою моделі є, на наш погляд, те, що вона розроблена з урахуванням концепцій макроекономічного аналізу і дозволяє аналітику розглядати підприємство з точки зору сучасних економічних реалій.

Модель аналізу являє собою сукупність коефіцієнтів і їх пропорцій. Безсумнівною перевагою використання коефіцієнтів є можливість порівняння показників. З іншого боку, аналіз з використанням коефіцієнтів певні труднощі для аналітика, так як не існує абсолютних стандартів, з якими можуть бути зіставлені їх значення. З цього випливає, що аналітик повинен володіти відповідними навичками, щоб в процесі аналізу розробити систему внутрішніх стандартів для торговельного підприємства і дати відповіді на наступні питання: чи є значення коефіцієнта задовільним; чи можна вважати роботу підприємства у достатній мірі ефективною; чи є у підприємства перспективи розвитку у майбутньому?

Труднощі, викликані відсутністю стандартних значень коефіцієнтів, можуть бути частково подолані за допомогою побудови динамічних рядів коефіцієнтів, а також зіставлення значень коефіцієнтів окремого підприємства з показниками конкурентів або середньогалузевими показниками. Побудова рядів коефіцієнтів дозволить дати оцінку динаміки господарюючого суб'єкта. При визначенні коефіцієнтів в динаміці аналітику необхідно впевнитися, що інформація, що використовується для їх побудови, порівняна і зібрана у результаті застосування єдиних облікових методів протягом аналізованого періоду.

Запропонований нами підхід до побудови моделі оцінки стану системи управління прибутком торгового підприємства припускає використання методу нормативної системи значень показників, який передбачає формування максимально можливої динаміки стану торговельного підприємства.

Використання даного методу передбачає, що динаміка кожного показника визначається як темп його росту. Нормативна система значень показників, таким чином, являє собою максимальну динаміку стану підприємства, тобто найкращий розподіл усіх показників, що характеризують цей стан (у даному випадку – стан системи управління прибутком), за темпами їх росту. Кожному показнику у нормативній системі значень показників обов’язково відповідає певний ранг. Тому з показників, який повинен мати найвищий темп зростання, присвоюється ранг 1, тому, який повинен мати самий нижчий темп зростання, присвоюється найбільший ранг, рівний кількості показників, включених у систему. Розрахувавши реальні темпи зростання обраних показників і замінивши отримані величини рангами по вищеприписаному правилу, можна отримати реальну динаміку і порівняти її з максимально можливою. Відхилення реальної динаміки від максимально можливої, виражене через коефіцієнт кореляції цих двох рядів, являє собою інтегральну оцінку реальної динаміки.

Початковим моментом застосування даного методу економічного аналізу є вибір первинних показників і впорядкування їх сукупності. Від якості відбору показників та їх систематизації залежать кінцеві результати аналізу та значення узагальнюючого синтетичного показника. Вибір показників, що утворюють нормативну систему значень показників, проводиться на основі фінансових коефіцієнтів, що обчислюються за даними бухгалтерської звітності. Розроблена нами модель максимально можливих показників являє собою наступну систему нормативних значень абсолютних показників (табл. 1).

Таблиця 1

Система інтегральної оцінки стану системи управління прибутком торговельного підприємства [розроблено автором]

Показник	Умове позначення	Ранг
Чистий прибуток	ЧП	1
Прибуток від реалізації	ПР	2
Додаткова вартість	ДВ	3
Необоротні активи	НА	4
Торгівельна площа	ТП	5
Середньоспискова чисельність робітників	СЧР	6
Витрати на персонал	ВП	7

Визначаючи найефективнішу послідовність розташування показників, слід виходити їх загальнотеоретичних посилок і цільових установок підприємства. Такий розподіл рангів визначається припущеннями про сприятливий характер наступних економічних явищ.

Оскільки прибуток є кінцевим результатом функціонування будь-якого суб'єкта господарювання і джерелом його саморозвитку, то темпи його зростання повинні бути вище, ніж темпи зростання інших показників, які можуть бути прийняті в якості показників ефекту діяльності торговельного підприємства: прибутку від реалізації та доданої вартості.

Ранжируючи показники у «ресурсній» групі, слід виходити з цільової орієнтації підприємства на випередження віддачі від конкретного виду ресурсу, але, за інших рівних умов, логічним видається випередження темпів росту віддачі від інвестованого у підприємство капіталу. Наступний ранг слід присвоїти віддачі від торгової площі, що пов'язане, насамперед, з удосконаленням торгово-технологічного процесу в умовах індустріалізації галузі. Далі в ієрархії рангів слід розташувати віддачу від трудових ресурсів і витрат, пов'язаних з персоналом, що також визначено індустріальними тенденціями у галузі.

Підводячи підсумок вищесказаного, можна припустити, що стабільність економічного стану торговельного підприємства та перспективи його економічного зростання будуть забезпечені при дотриманні вищенаведених, максимально близьких до найбільш ефективних, пропорцій.

Використовуючи запропоновану нами систему інтегральної оцінки торговельного підприємства, оцінимо стан системи управління прибутком досліджуваних торговельних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Система інтегральної оцінки стану системи управління прибутком досліджуваних торговельних підприємств [складено автором]

Показник	Магазин мережі ТОВ «Комфі-Трейд»		Магазин мережі «Фокстрот. Техніка для дому»		Магазин № 1 ТОВ «Технополіс-1»		Найбільш ефективні ранги
	Темп зростання, %	Фактичні ранги	Темп зростання, %	Фактичні ранги	Темп зростання, %	Фактичні ранги	
ЧП	230,3	1	267,5	1	105,1	1	1
ПР	131,0	3	201,2	3	93,4	6	2
ДВ	136,5	2	163,9	4	102,6	2	3
НА	105,7	4	155,1	5	102,4	3	4
ТП	100,0	5	100,0	7	100,0	4	5
СЧР	99,0	7	110,4	6	91,5	7	6
ВП	100,2	6	258,9	2	94,7	5	7

Дані табл. 2 свідчать про те, що коефіцієнт кореляції між рядами рангів (фактичними та найбільш ефективними) складає для магазину ТОВ «Комфі-Трейд» – 0,95, для магазину торговельної мережі «Фокстрот. Техніка для дому» – 0,81. Така величина коефіцієнта кореляції свідчить про те, що зв'язок між

досліджуваними рядами рангів є досить тісним, при явному лідерстві магазину ТОВ «Комфі-Трейд». Тіснота зв'язку показників найбільш ефективного і фактичних рядів магазину торговельної мережі «Фокстрот. Техніка для дому» є досить високою, однак на 14 пунктів нижче запропонованого автором найбільш ефективного значення 0,95. Що ж до магазину № 1 ТОВ «Технополіс», то коефіцієнт кореляції між рядами рангів дорівнює 0,57, що значно менше (на 38 пунктів) від найбільш ефективного значення, тобто показник досяг критичного рівня, що трапилось у більшій мірі внаслідок низького темпу росту прибутку.

Слід звернути увагу, що зниження кореляційного показника найбільш ефективного та фактичного рядів може відбуватися за рахунок об'єктивних причин: збільшення обсягів підприємства або переходом підприємства до нового життєвого циклу.

3. Побудова переліку звітних інформаційних показників щодо кожного напрямку спостереження. Така система показників повинна ґрунтуватися на даних фінансового і управлінського обліку підприємства. Вона являє собою так звану «первинну інформаційну базу спостереження», необхідну для наступного розрахунку окремих аналітичних показників, що характеризують стан системи управління прибутком.

Періодичність формування первинної бази даних може бути визначена термінами квартальної (офіційної) звітності та місячної – внутрішньої.

Завдання збору інформації значно спрощується, якщо використовувати спеціальний перелік показників. Це особливо актуально, коли збір інформації здійснюється систематизовано і стандартизованим чином.

4. Встановлення розмірів відхилень фактичних результатів торговельної діяльності від максимально можливих показників (показників конкурентів). Розміри відхилень розраховуються у відносних показниках. У кожному конкретному випадку, на кожному торговельному підприємстві повинен бути визначений критерій «критичних» відхилень, який може бути диференційований за періодами проведення аналізу. Наприклад, в якості максимальної тісноти зв'язку між фактичними і найбільш ефективними рядами показників може бути прийнятий показник 0.95, тоді як критерію «критичного» може бути прийняте відхилення у розмірі 15-20 пунктів по місячному і 10-15 пунктів по квартальному періоду.

5. Аналіз чинників впливу припускає виявлення основних причин, що викликали відхилення фактичних результатів діяльності підприємства від найбільш ефективних або показників конкуруючих підприємств.

Економічний стан торговельного підприємства формується під впливом не окремих чинників, а у результаті взаємодії усієї сукупності чинників, що створюють умови або точніше соціально-економічне середовище, в якому функціонує підприємство. У цьому зв'язку представляється доцільним провести аналіз і класифікацію чинників впливу з метою їх відбору і ранжирування.

6. Виявлення системи дій менеджменту підприємства щодо покращення стану системи управління прибутком

Отже, запропонований нами підхід до побудови моделі оцінки стану системи управління прибутком торгового підприємства припускає використання методу нормативної системи значень показників, який передбачає формування максимально можливої динаміки стану торговельного підприємства. Використання даного методу передбачає, що динаміка кожного показника визначається як темп його росту. Нормативна система значень показників, таким чином, являє собою максимальну динаміку стану підприємства, тобто найкращий розподіл усіх показників, що характеризують цей стан (у даному випадку – стан системи управління прибутком), за темпами їх росту. У відповідності до значень цього аналізу приймається рішення щодо зміни загальної політики підприємства відносно системи управління прибутком.

Література до розділу 4.8

1. Балабанова Л.В. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід: монографія / Л.В. Балабанова, І. С. Фоломкіна. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2009. – 402 с.
2. Балабанова Л.В. Цінова політика торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації: монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 149 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
4. Мізюк Б.М. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізація, стратегічне управління / Б.М. Мізюк, О.О. Ільчук, С.Т. Дуда. – Львів : Вид-во Львівської КА, 2011. – 260 с.
5. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт ; [пер. с англ. М. Каждана]. – М.: Дело, 2003. – 359 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : Вид-во Української академії банківської справи» НБУ. – 2010. – № 28. – С. 125-132.
8. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 41-45.

4.9. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Вудеуд В.В.

кандидат економічних наук

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Розвиток економічних відносин, нестабільність ринкового господарювання спричиняють адекватний розвиток впливу інструментарію фінансового механізму на забезпечення прибуткової діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що економічний розвиток підприємства в таких умовах вимагає постійного дослідження виробничого процесу і його результатів як

складової системи, в якій органічно поєднуються і переплітаються різні соціально-економічні явища й процеси.

Характерною ознакою господарської діяльності підприємництва є її систематичність. Проте чітких кількісних критеріїв систематичності (тобто, скільки разів потрібно зайнятися діяльністю для того, щоб вона вважалася підприємницькою) законодавством не встановлено.

В економічній літературі висловлюється думка про можливість застосування в цьому разі Декрету Кабінету Міністрів України від 17 березня 1993 р. № 24-93 "Про податок на промисел", за змістом ст. 1 якого систематичним вважається продаж вироблених, перероблених та куплених продукції, речей, товарів, який здійснюється більше чотирьох разів протягом календарного року. Хоча і цей кількісний критерій є дещо умовним, адже, наприклад, за положеннями кримінального права систематичною діяльністю вважається така, що відбувалася три і більше разів. Внаслідок підприємницької діяльності досягаються економічні й соціальні результати. Підприємницька діяльність суттєво впливає на розвиток економіки і соціальної сфери.

Серед економічних результатів найбільш принциповими є утворення конкурентного середовища, насичення ринку товарами і послугами, значна активізація партнерських економічних стосунків. Водночас ринкова переорієнтація спричиняє і нові проблеми. Наприклад, поширюються тіньові операції, які, як правило, супроводжуються уникненням від оподаткування, дефіцитністю державного бюджету, дестабілізуючи тим самим господарську діяльність суб'єкта господарювання.

Поступове зміцнення суб'єктів господарювання, їх прибутковість закладає додаткову фінансову базу для такої соціально корисної діяльності. Тому її метою є отримання прибутку. Ця мета, як правило, знаходить своє відображення в установчих документах суб'єкта господарської діяльності і простежується, виходячи з її характеру.

Водночас прибуток як підсумковий показник, результат господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення прибутків і витрат від інших видів діяльності; визначення валового і чистого прибутку.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Розв'язання цієї проблеми необхідно будувати на базі використання системного підходу із застосуванням економіко-математичних методів і моделей.

Моделювання впливу фінансового механізму забезпечення прибуткової діяльності підприємств має ґрунтуватися на використанні сукупності двох підходів, що відображають зовнішній і внутрішній аспекти діяльності підприємства. Оскільки, щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто внутрішні і зовнішні резерви господарської діяльності.

Як відомо, резерв – це кількісна величина, невикористані можливості зниження поточних і авансових витрат матеріальних, трудових та фінансових ресурсів при даному рівні розвитку виробничих сил і виробничих відносин. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації.

Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації. У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

- аналітичний – на цьому етапі виявляють, обґрунтовують і кількісно оцінюють резерви;
- організаційний – розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;
- функціональний – практично реалізують заходи і здійснюють контроль за їх виконанням.

Резерви у повному обсязі можна виміряти в плані досягнутого рівня використання ресурсів і можливого, виходячи з накопиченого виробництвом, потенціалу підприємства.

Нині широко використовують наступні економіко-математичні методи отримання, дослідження й аналізу фінансових показників [3, с. 32]:

- методи математичної статистики: вибірковий метод, кореляційний та регресійний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, аналіз динаміки, теорія індексів та інші; методи математичної економіки та економетрії: міжгалузеві баланси, теорія виробничих функцій, аналіз попиту та пропозиції, теорія економічного росту, регіональний аналіз та глобальне моделювання;

- методи економічної кібернетики: системний аналіз, теорія систем управління, теорія економічної інформації та інші;

- методи дослідження операцій і прийняття оптимальних рішень: математичне програмування (лінійне та нелінійне програмування, дискретне програмування, динамічне програмування, сепарабельне програмування, геометричне програмування); сітьові методи планування та управління, методи теорії ігор, теорії управління запасами, теорії масового обслуговування та інші;

- методи комп'ютерного моделювання: імітаційне моделювання, ділові ігри.

При використанні моделювання як засобу для вирішення складних економічних процесів та явищ, вибір, як правило, полягає в отриманні точного

числового (зокрема оптимального) рішення за допомогою спрощеної аналітичної моделі або неточного рішення за допомогою імітаційної моделі, яка максимально точно відображає закономірності об'єкта, що моделюють.

Вибір адекватного класу методів та моделей пов'язаний із тим, які властивості об'єкта, що моделюють, охоплюють для модельного відображення у процесі дослідження, оскільки в економіці будь-яке експериментування неможливе, то для дослідження прибуткової діяльності логічно було обрати математичні методи дослідження.

Завдяки застосуванню потужного математичного апарату моделювання є найефективнішим та найдосконалішим методом. Хоча й поведінка і значення будь-якого економічного показника, зокрема показника прибутковості, залежить практично від безлічі факторів, які врахувати нереально, насправді лише обмежена кількість факторів насправді істотно впливає на досліджуваний показник. Вплив інших факторів настільки несуттєвий, що їх ігнорування не може призвести до значних відхилень у поведінці досліджуваного об'єкта.

Відокремлення та врахування в моделі лише обмеженої кількості реально домінуючих факторів і є тією важливою передумовою якісного дослідження, аналізу й розроблення моделі.

Прогнозування забезпечення прибуткової діяльності підприємства методами системного аналізу та математичного моделювання становить доволі складну багатоступеневу процедуру. Однак, лише із застосуванням такого комплексного підходу можна отримати адекватну кількісну оцінку.

Одним із універсальних методів економіко-математичного аналізу є багатофакторний економетричний аналіз. Його зміст полягає в побудові оптимальної економетричної моделі, завдяки якій можна достатньо точно класифікувати підприємства за рівнем їх фінансового стану.

Економетричне моделювання дає змогу мати уяву про можливі шляхи економічного розвитку, спрогнозувати ту чи іншу ситуацію, передбачити майбутнє значення економічних показників, вказати інструменти зміни ситуації в бажаному напрямку [3, с. 340].

Основною причиною збитковості всіх промислових підприємств є рівень їх потенційних можливостей. Оцінити їх дають змогу показники ділової активності підприємства, показники забезпеченості власними фінансовими ресурсами та рентабельності.

Розрахунок цих показників і визначення чинників впливу на них, може служити основою для прогнозування можливості забезпечення прибуткової діяльності підприємства.

З метою швидкої ідентифікації негативних тенденцій, що виникають процесі господарської діяльності підприємств, виявлення причин, що їх зумовлюють, та розробки фінансових заходів на підприємствах доцільно в сучасних умовах господарювання використовувати економіко-математичні методи в прогнозуванні його розвитку.

Одне з головних завдань для підприємств молочної промисловості полягає у своєчасній розробці стратегічних напрямків подальшої їх діяльності, яка залежить як від споживача так і від рівня розвитку підприємств-партнерів по

виробництву. Джерелами інформації для розрахунків економічних показників і виявлення їх впливу на господарську діяльність підприємств є показники з форм фінансової звітності підприємства, таких, як “Баланс”, “Звіт про фінансові результати”, “Звіт про рух грошових коштів”, “Звіт про власний капітал”.

Враховуючи складність процесу прогнозування розвитку підприємства в умовах ринку та множину його кількісних характеристик, можна констатувати, що його формальне описання, аналіз і в кінцевому результаті практичне дослідження можливе лише за вдалого поєднання методів системного аналізу і синтезу та відповідній декомпозиції на конкретні економіко-математичні моделі [1, с. 56].

Вхідними даними для побудови економетричної моделі є розрахункові показники шести підприємств молокопереробної галузі, зокрема, ВАТ “Чернівецький міський молокозавод”, ВАТ “Заставнівський маслозавод”, ВАТ “Івано-Франківський молокозавод”, ВАТ “Городенківський сирзавод”, ЗАТ “Тернопільський молокозавод”, ЗАТ “Бучацький сирзавод”, що здійснено поквартально протягом шести років. Для вивчення впливу на прибуткову діяльність підприємств молочної промисловості коефіцієнтів їх ділової активності використано лінійну регресійну модель виду:

$$Y = \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 \quad (1)$$

де, Y – прибуток операційної діяльності;

x_1 – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

x_2 – коефіцієнт оборотності інвестованого капіталу;

x_3 – коефіцієнт оборотності основних засобів;

x_4 – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ – вагові коефіцієнти.

Значення обчислених вагових коефіцієнтів регресійної моделі, для кожного підприємства наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Обчислені вагові коефіцієнти регресійної моделі*

Назва підприємства	β_1	β_2	β_3	β_4
ВАТ “Чернівецький міськмолкозавод”	18767,2	-1952,6	-16154	-71,968
ВАТ “Заставнівський маслозавод”	1714,73	-7380,2	736,467	704,302
ВАТ “Тернопільський молокозавод”	-1937,3	3525,71	3602,95	-1112,5
ВАТ “Бучацький сирзавод”	-2935,9	8469,7	-796,51	-900,62
ВАТ “Івано-Франківський молокозавод”	312,644	-6942,6	2858,73	362,177
ВАТ “Городенківський сирзавод”	1916,94	-1147	-979,4	-59,498

*Розроблена автором на основі фінансових показників статистичної звітності підприємств

Прогнозовані значення факторів регресійної моделі x_1 , x_2 , x_3 , x_4 та показника Y подано у табл.2, а регресійна статистика для різної кількості даних, яка використовується для обчислення значень вагових коефіцієнтів, подано у табл. 1.

Таблиця 2

Динаміка показників ділової активності підприємств молочної промисловості за 2005–2010 рр.*

Позначення у моделі		x1	x2	x3	x4	Y
Підприємство	Роки	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Коефіцієнт оборотності інвестованого капіталу	Коефіцієнт оборотності основних засобів	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Прибуток від операційної діяльності
ВАТ Чернівецький міськмолкозавод	2005	0,31135	0,277814	0,371879	1,714341	-1047,1
	2006	0,561642	0,476333	0,626601	3,430778	-496,6
	2007	0,975578	0,789063	1,013275	7,820957	-179,6
	2008	1,077009	0,858565	1,119996	8,158912	-53,4
	2009	1,014158	0,814204	1,063376	7,241637	-320,3
ВАТ Заставнівський маслозавод	2010	1,022523	0,820669	1,065188	7,162907	-229,4
	2005	0,058488	0,056322	0,09504	0,153279	-137,4
	2006	0,04404	0,042833	0,065108	0,139069	-94,8
	2007	0,005783	0,005725	0,00784	0,024902	-8,4
	2008	0,008737	0,008697	0,011173	0,048463	-7,2
ВАТ Тернопільський молокозавод	2009	0,00842	0,00834	0,010753	0,045117	-7,4
	2010	0,007947	0,007821	0,010042	0,041701	-7,1
	2005	17,21042	7,422414	10,50025	25,88183	1620,5
	2006	14,24124	7,085424	9,656731	28,09622	999,7
	2007	9,663965	4,479106	6,874193	16,87247	2493
ВАТ Бучацький сирзавод	2008	7,905393	3,454911	5,286324	12,58001	2655,9
	2009	7,16633	3,39612	4,988157	11,43586	4417,4
	2010	6,979603	3,376015	5,00476	11,01557	3470,6
	2005	3,348531	2,604016	4,410352	9,136455	638,7
	2006	4,009947	2,964231	5,273922	9,831196	64,9
ВАТ Івано-Франківський молокозавод	2007	3,485947	2,344636	4,518938	6,653528	156,5
	2008	3,525003	2,225041	4,670891	4,807205	429,8
	2009	3,553881	2,39039	3,99356	5,985793	1233,4
	2010	3,501593	2,384357	3,744963	6,596794	987
	2005	3,482153	1,569528	1,806184	12,08403	-122
ВАТ Городенківський сирзавод	2006	4,83713	1,90328	2,646888	11,80143	-357,1
	2007	5,16192	1,668658	2,649162	9,438503	720,9
	2008	5,590537	1,652045	2,631592	9,040381	901,8
	2009	4,961807	1,744866	2,640205	10,19817	1723,9
	2010	4,395532	1,820508	2,598748	12,28435	437,2
ВАТ	2005	5,54575	3,609787	4,606985	16,75661	1055,7
	2006	6,431115	4,053574	6,013748	12,448	740,7
	2007	5,458005	2,919044	5,572998	6,751588	1320
	2008	5,51943	2,289494	4,45165	5,117093	2909,7
	2009	5,596893	2,258341	3,865417	5,546361	3775,1
	2010	5,452617	2,576223	4,406251	6,34666	3666,2

**Розроблена автором на основі фінансових показників статистичної звітності підприємств*

Таблиця 3

Регресійна статистика обчислення значень вагових коефіцієнтів
для заданої кількості показників*

Назва підприємства	Кількість спостережень	Множинний R	R-квадрат	Нормований R-квадрат	Стандартна похибка
БАТ "Чернівецький міськомолоко-завод"	6	0,954	0,91	0,276	262
	7	0,955	0,912	0,49	213,9
	8	0,955	0,913	0,597	185,2
	9	0,956	0,914	0,662	165,7
	10	0,956	0,915	0,705	151,2
	11	0,957	0,916	0,737	140
БАТ "Заставнівський маслозавод"	6	1	1	0,5	0,538
	7	1	1	0,667	0,439
	8	1	1	0,75	0,38
	9	1	1	0,8	0,34
	10	1	1	0,833	0,31
	11	1	1	0,857	0,287
БАТ "Тернопільський молокозавод"	6	0,973	0,947	0,367	1135
	7	0,98	0,961	0,589	926,3
	8	0,985	0,969	0,696	802,2
	9	0,987	0,975	0,76	717,5
	10	0,989	0,979	0,801	655
	11	0,991	0,982	0,831	606,4
БАТ "Бучацький сирзавод"	6	0,986	0,973	0,431	206,9
	7	0,99	0,979	0,625	168,9
	8	0,992	0,983	0,721	146,3
	9	0,993	0,986	0,778	130,9
	10	0,994	0,988	0,816	119,5
	11	0,995	0,99	0,842	110,6
БАТ "Івано-Франківський молокозавод"	6	0,821	0,674	-0,315	869,4
	7	0,836	0,699	0,065	709,9
	8	0,849	0,721	0,261	614,8
	9	0,86	0,74	0,384	549,9
	10	0,87	0,757	0,469	502
	11	0,879	0,772	0,532	464,7
БАТ "Городенківський сирзавод"	6	0,987	0,973	0,433	725,6
	7	0,989	0,978	0,622	592,5
	8	0,991	0,981	0,717	513,1
	9	0,992	0,984	0,774	458,9
	10	0,993	0,986	0,812	418,9
	11	0,994	0,987	0,839	387,9

*Розроблена автором на основі фінансових показників статистичної звітності підприємств

Обчислення регресійних вагових коефіцієнтів $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ виконувалося на персональному комп'ютері з використанням інструменту аналізу даних «Регресія» надбудови «Аналіз даних» електронних таблиць Microsoft Excel.

При цьому використовувались розраховані нами показники ділової активності, представлені у табл. 2.

Проаналізувавши дані табл. 3 робимо висновок, що значення R змінюється від 0,821 до 1, тобто є досить близьким до 1, а це свідчить про сильну лінійну залежність показника Y від факторів x_1, x_2, x_3, x_4 .

Це означає, що вибрана нами регресійна лінійна модель є вдалою, а значення показника Y табл. 1, при заданих значеннях факторів, є досить реальними.

Мірою тісноти зв'язку між залежною та незалежними змінними економетричної моделі [2, с. 191–208] є величина множинного коефіцієнта кореляції R .

Проаналізувавши його значення у табл. 1, робимо висновок, що значення R змінюється від 0,821 до 1, тобто є близьким до одиниці.

На підставі цього робимо висновок про досить сильну лінійну залежність показника Y від факторів x_1, x_2, x_3, x_4 .

Це означає, що вибрана нами регресійна лінійна модель є вдалою, а розраховані прогнози значення показника Y , при заданих значеннях факторів, є досить реальними. За їх допомогою можна визначити не тільки поточні проблеми господарської діяльності суб'єкта господарювання, але й встановити його прогнозні результати на майбутній період в конкретному ринковому середовищі.

Отже, прогнозування прибутковості методами математичного моделювання та системного аналізу становить доволі складну багатоступеневу процедуру, але лише зі застосуванням такого комплексного підходу можна отримати адекватні кількісні оцінки. Побудована економетрична модель сприяє прогнозуванню значення ділової активності для підприємств молокопереробної галузі при заданих коефіцієнтах оборотності власного і інвестованого капіталу та коефіцієнта оборотності оборотних активів, визначити й оцінити якість даного прогнозу на майбутні періоди.

Результат дослідження аналізу даних табл. 3, виявив, що найбільший вплив на показник Y – прибуток операційної діяльності має:

- фактор x_1 – коефіцієнт оборотності власного капіталу, для розглянутих підприємств молочної промисловості Чернівецької області та ВАТ “Городенківський сирзавод”;
- фактор x_2 – коефіцієнт оборотності інвестованого капіталу – відіграє роль для ВАТ “Буцацький сирзавод”;

найістотніший вплив на прибуток операційної діяльності має фактор x_3 – коефіцієнт оборотності основних засобів – для ВАТ “Тернопільський молокозавод” та ВАТ “Івано-Франківський молокозавод”.

Визначення резервів збільшення прибутку повинно базуватися на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації, в основному в три етапи:

- а) аналітичний – на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;
- б) організаційний – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;
- в) функціональний – практична реалізація заходів і контроль за їх виконанням.

Розроблена автором регресійна модель є дієвим інструментом фінансового механізму, що забезпечує прибуткову діяльність підприємств молочної промисловості. Дана модель є джерелом інформації, що сигналізує про потенційні можливості забезпечення прибуткової діяльності молочних підприємств та можливості виявлення резервів мобілізації ресурсів для їх розширення відповідно до рекомендованих контрольованих показників

Література до розділу 4.9

1. Григорків В.С. Моделювання економіки: навч. посіб. / В. С. Григорків – Чернівці: Рута, 2006. – 124 с.
2. Данилюк М.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Данилюк М. О., Савич В. І. – К. : ЦНЛ, 2004. – 203 с.
3. Марюта А.Н. Экономико-математическое моделирование и оптимизация управления организациями / А.Н. Марюта, Н.Е. Бойцун – Днепропетровск: Изд-во ДНУ, 2001. – 560 с.

4.10. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Гільорме Т.В.

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Становлення нової моделі соціально – орієнтованої економіки в Україні, розвиток соціального діалогу та інтенсивність глобальних процесів обумовили необхідність змін в теоретичних та науково – практичних поглядів на забезпечення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів. Конкурентні переваги отримують ті підприємства, які забезпечують більш високу продуктивність праці, кращу якість продукту, ефективне управління. Серед даних чинників особливе місце займає рівень розвитку персоналу, насамперед, якість робочої сили, що характеризується рівнем професійного розвитку працівників як складової конкурентної переваги підприємства.

Проблеми розвитку робочої сили як рушійної сили розвитку суспільства започатковані ще в XVII - XVIII столітті представниками класичної школи політичної економії У. Петі, А. Сміт, Д. Рикардо. Вітчизняні і зарубіжні вчені А. Афанасьєва, І. Багрова, Г. Бекер, Д. Богіня, О. Грішнова, І. Краснопевцева, С. Мочерний та інші частину наукових досліджень присвятили теоретичним і методологічним питанням розробки та реалізації механізму управління робочої

сили на рівні країни, регіонів та галузей господарства, вдосконаленню математичного апарату оцінювання рівня робочої сили. Але теперішні методи оцінювання рівня робочої сили спрямовані на вирішення локальних питань визначення їх ефективності без створення єдиного механізму забезпечення розвитку робочої сили під впливом зовнішніх факторів та загального рівня соціально – економічних внутрішніх критеріїв, які тісно пов'язані з рівнем робочої сили. Разом з тим існуючі розробки потребують більш глибокого врахування ступеня впливу внутрішньофірмових факторів, подальшого розвитку у напрямі формування цілісної системи забезпечення розвитку робочої сили, вдосконалення методичних підходів до визначення комплексної оцінки рівня робочої сили, процесу управління та оптимізації якості робочої сили, що є необхідною умовою створення комплексного ефективного економічного механізму забезпечення розвитку робочої сили на рівні підприємства.

Здатність підприємства зрозуміти зовнішнє середовище, в якому воно діє, реагувати адекватно і творчо, залежить від його здатності розвиватися. Розвиток покликаний підготувати працівників до правильного рішення ширшого кола завдань і забезпечити високий рівень ефективності в роботі. Управління знаннями потрібне для того, щоб створювати матеріальні і нематеріальні блага шляхом навчання, виявлення і акумуляції наявної інформації і досвіду, регулювання процесів поширення і передачі знань.

Розвиток працівників не лише дозволяє підприємству успішно вирішувати проблеми, пов'язані з появою нових напрямів діяльності, забезпечувати його конкурентоспроможність, але і здійснює позитивний вплив на працівників: підвищення кваліфікації і придбання новітніх здібностей та знань, перетворює їх найбільш конкурентоздатними на ринку праці та отримують додаткові можливості для професійного росту всередині підприємства.

Розвиток сприяє загальному інтелектуальному розвитку людини, розширює його ерудицію і коло спілкування, зміцнює впевненість в собі. Можливість розвитку кар'єри і професійного зростання на підприємстві високо цінується працівниками і здійснює великий вплив на прийняття рішення при прийомі на роботу на будь – яке підприємство

При цьому отримує зиск від внутрішньоорганізаційного професійного розвитку і суспільство в цілому, отримуючи більше кваліфікованих членів і більш високу продуктивність суспільної праці без додаткових витрат.

Організація, що навчається, - це колектив, об'єднаний єдиним баченням і цінностями працівників, які здатні розвивати і удосконалювати трудовий процес, стосунки в ньому виникають, а також своє власне розуміння ситуації через постійне отримання зворотного зв'язку від своїх колег, клієнтів, партнерів, керівників, тобто від зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ще у кінці 70-х років Т. Пітерс і Р. Уотерман [1] одними з перших сформулювали ідею про те, що кращі організації ті, що навчаються. Вслід за ними Э. Демінг [2], Рєг Рєванс [3], К. Аргурис [4] та інші дослідники стали звертатися до цієї теми. У західній теорії менеджменту поняття «організації, що

навчається» отримало популярність в кінці 80-х рр. XX ст. В 1990 році Пітер Сенге започаткував рух організацій, що навчаються, коли опублікував працю «П'ята дисципліна» (The Fifth Discipline) [5].

В організації, що навчається, вищою цінністю є працівники, їх творчий розвиток і матеріальне благополуччя. Кадрова політика в таких організаціях сфокусована на розвитку системи постійного підвищення кваліфікації працівників. Для формування організації, що навчається, потрібні зацікавленість керівників в постійному вдосконаленні знань працівників, використання сучасних методів розвитку, вивчення і застосування досвіду інших підприємств, залучення професіоналів зі сторони.

Цілями організації, що навчається, є постійні процеси освоєння новітніх технологій, оновлення продуктів, надання їм нових конкурентних якостей через безперервний процес творчої самоосвіти працівників.

Організація, що навчається, характеризується наступними ознаками:

1. Підхід до стратегії з позицій навчання.

2. Формування політики з використанням «принципу партисипативності» - полягає в тому, що в процес планування залучаються працівники, які згодом реалізують плани. Та чи інша участь спеціалістів різних структур у розробленні планів має певні позитивні наслідки, що підтверджує світовий досвід. Так, при цьому поглиблюється розуміння працівниками організації підприємства, його внутрішніх зв'язків, інформаційних потоків, перспективних і поточних проблем. Участь у плануванні роботи підприємства чи його підрозділу має важливий психологічний ефект. Плани, розроблені таким чином для певної структури, сприймаються працівниками як особисті програми, що підвищує стимули до їх виконання. Важливо і те, що застосування принципу участі сприяє кваліфікаційному зростанню працівників, розвиває їх здатність виявляти резерви ефективності.

3. Інформування - за допомогою інформаційних технологій необхідно максимально поширювати інформацію.

4. Інформативний облік і контроль - системи обліку, складання бюджету і звітності мають бути організовані так, щоб вони допомагали в навчанні і саморегулюванні.

5. Внутрішній обмін - задоволення внутрішніх споживачів і зміна техніки партнерських переговорів в організації в цілому.

6. Заохочення гнучкості - створення передумов для заохочення гнучкого підходу до вдосконалення підприємства.

7. Працівники нижньої ланки – «сканери середовища»: працюють в контакті із споживачами, збирають інформацію, яка потім критично аналізується і використовується як основа для дій.

8. Навчання з використанням досвіду інших підприємств - обмін інформацією, використання чужих ідей, організація спільних проєктів і форм діяльності з іншими підприємствами.

9. Сприятлива для навчання атмосфера - критичне відношення до ідей і діям, прагнення до отримання зворотного зв'язку від інших, сприйняття

помилки як можливості для навчання, позитивне відношення до відмінностей як джерела нових ідей.

10. Можливості саморозвитку для всіх - заохочується прийняття людьми відповідальності за власний розвиток, надаються достатні і гнучкі ресурси для реалізації.

11. Відповідна організаційна структура - корпоративний і управлінський стиль, якому властиве експериментування, ризик, захопленість.

12. Відсутність страху у працівників і прагнення до безперервного процесу організаційних перетворень і впровадження інновацій.

13. Працівники виступають командою і відчують себе такою.

Таким чином, трудова поведінка працівника в організації, що навчається, сконцентрована не на виконанні вказівок і наказів керівництва, а на особистій ініціативі, самостійності і відповідальності, що вимагає постійного оновлення знань, розвитку здібностей. Зміна ролі працівника принципово змінює систему управління в такій організації, стиль керівництва та ін.

Для вдосконалення підвищення рівня робочої сили важливо враховувати зарубіжний досвід, що обумовлено наступними обставинами:

- сучасним етапом розвитку ринкових відносин і процесами інтеграції у світ;

- об'єктивною необхідністю формування реальної соціально - орієнтованої економіки;

- вимогами ефективного використання трудового потенціалу;

- важливістю подальшого вдосконалення мотивації ефективної трудової діяльності;

- переходом від деструктивної трудової поведінки до інноваційної;

- поступовим виходом на перший план в суспільстві стосунків здорової конкуренції.

Гуманізація постіндустріального суспільства призведе до суттєвих зрушень у поглядах на роль праці у житті кожної людини з одного боку, та значення робочої сили у різних діяльностях підприємницької ініціативи.

Традиційний підхід управління індустріального суспільства наполягав на управлінні матеріальними та фінансовими ресурсами, тоді як людський фактор отримував в найкращому випадку роль гвинтика у внутрішньому економічному механізмі функціонування підприємства.

Методичними аспектами та практичними рекомендаціями розвитку робочої сили у зарубіжних країнах на мікрорівні економіки займаються окремі внутрішньо фірмові підрозділи – менеджмент персоналу, у функції яких включаються організація трудової діяльності персоналу підприємства, а також оцінка ефективності цієї діяльності, тобто вони значно ширші ніж функції традиційних відділів кадрів українських підприємств, націлених переважно на контроль за дотриманням законодавства при найманні, звільненні, використанні відпусток.

Пропонуємо наступну модель процесу відтворення робочої сили на рівні підприємства представленою на рис. 1.

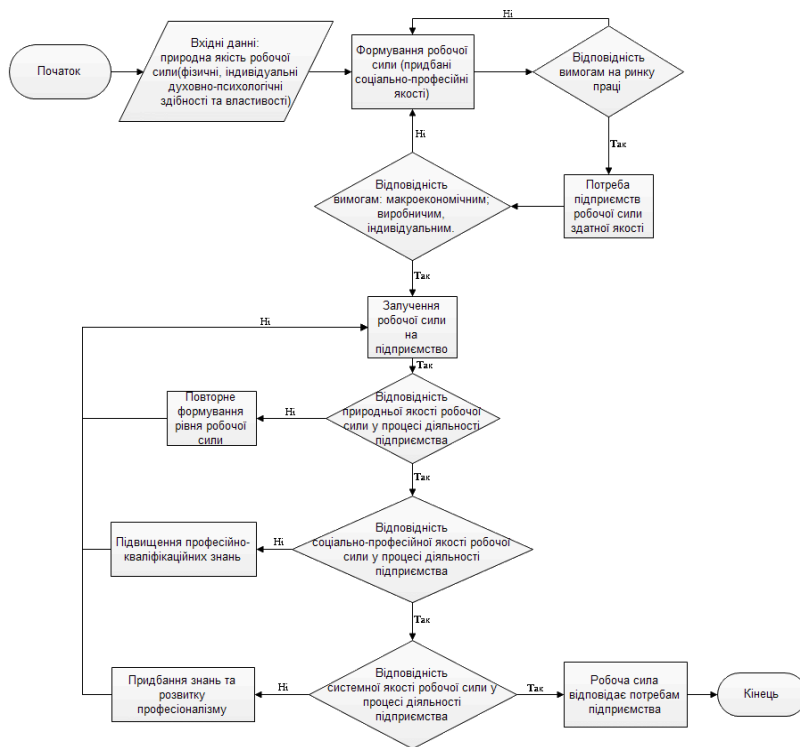


Рис. 1 Алгоритм процесу відтворення робочої сили на рівні підприємства (авторська розробка)

Тракування змісту розширеного відтворення робочої сили можливе, хоча в ньому відсутня така фаза її відтворення, як обмін. Відповідно до цього пропонується ділити увесь процес відтворення робочої сили на такі чотири фази:

1. Формування робочої сили. Воно містить, з одного боку, постійне відновлення робочої сили, тобто затрати розумової і фізичної праці у процесі створення, її якісне вдосконалення. З іншого - природне відтворення і виховання нових поколінь працездатного населення шляхом природного приросту населення, зростання рівня його загальної освіти і спеціальної підготовки, якісного вдосконалення сукупної робочої сили.

2. Розподіл і перерозподіл робочої сили за сферами зайнятості, між галузями народного господарства та всередині них, економічними регіонами.

3. Обмін, який виконує функцію з'єднання робочої сили із засобами виробництва, учасниками якого, з одного боку, є роботодавець, з іншого - власник робочої сили.

4. Споживання (використання) робочої сили, яке матеріалізується в кінцевому продукті праці.

Такий поділ процесу розширеного відтворення робочої сили на окремі фази спричинений тим, що характер процесу на кожній з них модифікується під впливом різних факторів. І хоча всі вони є єдиним цілим, їх відокремлення дає змогу більш детально дослідити вплив на ці фази.

Розглянемо детальніше елементи, що входять в систему професійного розвитку робочої сили, яка є основою підвищення якості робочої сили.

1. Адаптація до внутрішнього середовища підприємства - процес і результат перебудови функціонування організму, поведінки і діяльності працівника у відповідь на нові вимоги виробничого середовища в ході задоволення адаптивної потреби працівника в цілях забезпечення їх взаємної діяльності і розвитку. Невиробниче середовище робить на процес адаптації непрямий вплив. Стан загальних соціальних умов, побутових умов позитивно або негативно відбивається на процесі пристосування людини до внутрішнього середовища підприємства. Внутрішнє середовище підприємства як об'єкт адаптації має складну структуру, чим і обумовлено її розчленовування на наступні елементи: організаційно-адміністративну, психофізіологічну, соціально-психологічну, економічну, санітарно-гігієнічну, професійну адаптацію.

3. Навчання працівників підприємства - цілеспрямовано організований, планомірно і систематично здійснюваний процес оволодіння знаннями, уміннями, навичками і способами спілкування під керівництвом досвідчених викладачів, наставників і т. д. Знання - результат навчання. Навички - результат досвіду роботи і навчання. Способи спілкування - уміння спілкуватися з людьми і працювати в колективі.

Уміння завжди виходять зі знань, уміння - це знання у дії. Навичка - ця дія, окремі компоненти якої в результаті вправ, відповідних знань, використовуються «автоматично».

Контроль навчання полягає у зборі інформації про мотивацію тих, що навчаються, про їх інтерес до учбових тем, про оцінку роботи викладачів, якості роздавальних матеріалів та інше. Це дозволяє видалити непрацюючі процедури, змінити форму подання окремих тем, тобто зробити ті дії, які відповідають інтересам слухачів.

Таким чином, успішно пройдені процеси адаптації, оцінки, навчання, чіткі цілі, професіоналізм, бажання і прагнення до зростання співробітника на конкретному підприємстві, а також зацікавленість підприємства в даному працівнику дозволяють йому успішно просуватися по кар'єрних сходах.

4. Кар'єра - успішне просування в області громадській, службовій, науковій або виробничій діяльності, досягнення популярності, слави та інше. Планування кар'єри - припускає розвиток організаційної і соціальної структури підприємства. Планування кар'єри ставить завдання забезпечення реального зв'язку прагнень індивідуумів відносно підвищення професіоналізму, самоствердження, соціального статусу і розвитку організаційною і соціальною структур підприємства.

5. Робота з кадровим резервом спрямована на вдосконалення розвитку персоналу, його професійного зростання і побудови кар'єри. Сучасні підприємства створюють спеціальні системи підбору, розвитку і переміщення майбутніх керівників і розглядають управління ними як стратегічно важливе завдання.

Необхідність формування на підприємстві кадрового резерву дозволить вирішити проблему процесу розширеного відтворення робочої сили на рівні підприємства.

Розроблена модель управління підвищенням якості робочої сили, що враховує елементи системного, процесного, ситуаційного підходів менеджменту і сприяючи забезпеченню конкурентоспроможності підприємства. Запропонована модель дозволяє:

1. Підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

2. Досягати стратегічних цілей підприємства. Успіх на шляху реалізації стратегічних цілей підприємства багато в чому залежить від того, в якій ступені працівники обізнані про зміст стратегічних цілей і наскільки вони зацікавлені і підготовлені до роботи по їх досягненню.

3. Підвищувати цінність робочої сили. Класик теорії управління Пітер Дракер [9] відмічав, що сучасні організації повинні відноситися до 90% витрат як до змінних, залежних від кон'юнктури і підлягає негайному скороченню у разі погіршення параметрів бізнесу. Решта 10% складає бюджет на розвиток працівників, не повинні залежати від миттєвих результатів. У цьому запорука довгострокового успіху організації в епоху економіки знань.

4. Формувати і ефективно розвивати організаційну культуру підприємства. Окрім надання працівникам необхідних знань і розвитку у них навичок, що вимагаються для роботи, підвищення рівня робочої сили покликане передавати тим, що навчаються важливу інформацію про підприємство, сприяти зміцненню бажаних зразків поведінки і підвищенню міри прихильності співробітників своєму підприємству. Такий підхід дозволяє зміцнити і розвинути корпоративну культуру і командний дух.

5. Збільшувати ефективність комунікаційного процесу. Стандарти і культура спілкування в колективі, співпраці і партнерства, зворотного зв'язку, своєчасне отримання релевантної інформації дають високі показники роботи.

6. Підвищувати адаптивність підприємства до змін в зовнішньому середовищі.

7. Формувати ефективну мотиваційну політику підприємства. Підтвердження керівником кар'єрних очікувань свого співробітника і відкрите і чесне обговорення теми кар'єри вже є потужним чинником мотивації. Навчання буде привабливим, якщо до його результатів прив'язати систему стимулювання, наприклад, надбавки за наставництво.

Підприємства, які інвестують кошти, і уміло управляють підвищенням рівня робочої сили, відмічають значний його вплив на підвищення рівня задоволеності співробітників, поліпшення психологічного клімату в колективі, зменшення плинності кадрів.

8. Підвищувати привабливість підприємства для потенційних працівників і інших зацікавлених сторін та інше.

Література до розділу 4.10

1. Преврати себя в бренд! - М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2012. — С. 240
2. Deming W. Edwards Some Theory of Sampling. - Dover Publications, 1966.
3. Hale, R.I., Bright Horizons for Action Learning, Training Journal, 2012, July.
4. Argyris, C. Reasons and Rationalizations: The Limits to Organizational Knowledge. Oxford: Oxford University Press, 2004.
5. Сенге, П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. - 408 с.

4.11. ПРІОРИТЕТИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТВОРЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Дацко О.І.

к.е.н., к.т.н.

Національний інститут стратегічних досліджень

На сучасному етапі для економіки України однією із загроз ефективному функціонуванню є ризики, пов'язані із формуванням та капіталізацією трудових ресурсів потенціалу держави. Значна кількість науковців, серед яких Е.Лібанова наголошують, що ці ризики в основному пов'язані із демографічною кризою, яка зумовлює не лише швидкі темпи депопуляції країни, але і деградацію якісних показників потенційних працівників [1]. Демографічна, економічна політика держави переважно охоплює проблематику кількісних показників працездатного населення, і відображена, зокрема, в Стратегії демографічного розвитку України на період до 2015 року. Тоді як якісні показники трудових ресурсів потенціалу, в більшості, досліджуються гуманітаріями, без належної екстраполяції тенденцій людського розвитку на можливі сценарії економічного прогресу держави. О. Іляш вказує, що уже в найближчому майбутньому державі доведеться імпортувати робочу силу [2]. А беручи до уваги негативні фактори динаміки якісних характеристик людського капіталу, необхідність додаткового залучення трудових ресурсів з інших регіонів, чи навіть країн, уже сьогодні є актуальною для багатьох підприємств та організацій в Україні.

На сучасному етапі зниження трудових ресурсів потенціалу України є результатом таких негативних факторів, як:

– скорочення загальної кількості (за останні 12 років у середньому понад 300 тис. осіб на рік) і старіння населення держави, у зв'язку з негативним природним приростом і загостренням еміграційних тенденцій; високим рівнем безробіття (за оцінками експертів близько третини працездатного населення не працює, приховане безробіття значно перевищує офіційні показники. Влітку 2012 р. обсяги безробіття в Україні експертами оцінено у близько 6,6 млн осіб, що становить 30% усього економічно активного населення, а в селах – понад

56%. А з тими, хто вимушено працює неповний робочий день/тиждень (0,9 млн), їхня кількість сягає 7,5 млн [3].

– деградацією якісних характеристик трудовесурсного потенціалу, зокрема погіршення стану здоров'я, моралі, рівня культури і духовності значної частини населення (про що свідчать такі дані: витрати на алкоголь, тютюн і наркотики в 2012 г. зайняли третє місце в структурі витрат населення України; країна займає 1-е місце в світі з дитячого алкоголізму; кількість наркоманів в державі за оцінками експертів - 1,5-2 млн осіб, а темпи приросту їх кількості - 8% на рік), що негативно відображається на працездатності та бажанні працювати загалом уже сьогодні [4; 5] та ін.;

– зниження частки творчих, і особливо креативних працівників (важливою сьогодні проблемою зниження людського потенціалу став «відтік мізків», втрати України лише через еміграцію висококваліфікованих кадрів складають більше 1 млрд дол США в рік). Розвинені країни сформували мережу глобального менеджменту талантів, в рамках якої з країни активно «вимиваються» креативні особистості, які складають ядро трудовесурсного потенціалу) [6].

Описані проблеми лише частково відображають стан розвитку людини та негативні перспективи зниження трудовесурсного потенціалу. А оскільки кадровий ресурс – основний «рушій» прогресу та капіталізації конкурентних переваг компанії, уже сьогодні формуються значні загрози для формування їх конкурентоспроможності на державному та глобальному рівнях (табл. 1).

Чим вищі творчі здібності, тим менші матеріальні затрати на розв'язання завдань та їхню реалізацію. Тому поступальний розвиток наукового пошуку з високою його результативністю вимагає перманентного зростання рівня і цілей поставлених завдань, підготовки кадрів з новим мисленням, високими креативними здібностями і мобільністю.

Таблиця 1

Роль талановитих працівників у забезпеченні конкурентних переваг компаній

Епоха	Конкурентні переваги	Ключові чинники конкурентоспроможності	Орієнтація діяльності компаній на	Позиціонування працівників у компанії	Що важливо для працівника	Значення таланту	Втрата талановитих працівників	Оцінка потенціалу та розвиток таланту
індустріалізму	Матеріальні ресурси. Економіка вмиє	Влада і контроль	Прибуток	Оплата праці	Вміння застосовувати набуті навички	Як механізм системи виробництва	Швидко поновлювана (талант не має стратегічного значення)	Не важливі
економіки знань	Освіта, знання. Епоха знань	Делегування повноважень	Прибуток, працівники	Головний актив	Застосування знань	Як важливий актив	Тактична проблема	Залежно від намірів і місії компанії
творчої економіки	Інновації, спритність. Економіка ідей	Вплив, довіра і співпраця	Прибуток, працівники, принципи, планета	Найважливіша інвестиція	Створення і синтезування нових ідей	Відповідні працівники на відповідному робочому місці – найважливіший актив компанії	Стратегічна проблема	Оцінюється для усіх працівників, особливо керівників. Особові карти творчих здібностей

Складено за: [7]

Причому, як показано у наших попередніх дослідженнях [8] за якісними характеристиками творчий потенціал держави можна стратифікувати наступним чином:

1) талановиті особи, які мають достатній рівень природних здібностей

(талант), але ще не мають належного рівня знань і вмінь для їх реалізації;

2) творчі особи – мають достатній рівень таланту, знань і вмінь для реалізації власного творчого потенціалу, однак не мають достатніх здібностей або знань і вмінь для впровадження результатів власної творчості у суспільну діяльність, надання їм суспільної цінності;

3) креативні особи - це творчі особи, які мають ще й достатній рівень знань і вмінь впровадити результати власної творчості у суспільну життєдіяльність, надавши їм суспільної цінності.

Незважаючи на значний рівень безробіття (у 2012 році офіційно – 7,5 %), і перевищення пропозиції робочої сили на ринку праці, високий рівень прихованого безробіття, в Україні намітилася світова тенденція нестачі кваліфікованих, творчих кадрів. Уже сьогодні компаніям складно знайти працівників таких професій: IT, бухгалтерів, менеджментів з продаж. Незважаючи на те, що кількість осіб з вищою освітою в Україні постійно зростає, це не відображається на якісних показниках роботи персоналу, і тому найзапотребованішими професіями у державі у 2012 р. були такі (рис. 1).

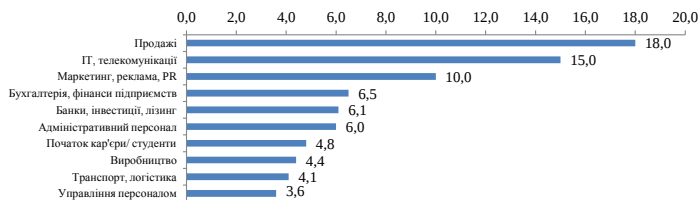


Рис. 1. Топ-10 у структурі вакансій за професійними галузями в Україні у 2012 р. Джерело: [9]

Про загрозливий стан на ринку праці не лише за кількістю працездатного населення, але і невідповідністю пропозиції робочої сили засвідчують результати опитування керівників підприємств України, які зазначили, що найскладніше знайти на вітчизняному ринку праці є висококваліфікованих управлінців, спеціалістів та галузевих працівників [10]. Відповідно на заміщення вакантної посади висококваліфікованих осіб в Україні компанії витрачають значно більше часу, ніж аналогічні підприємства у Європі (рис. 2).

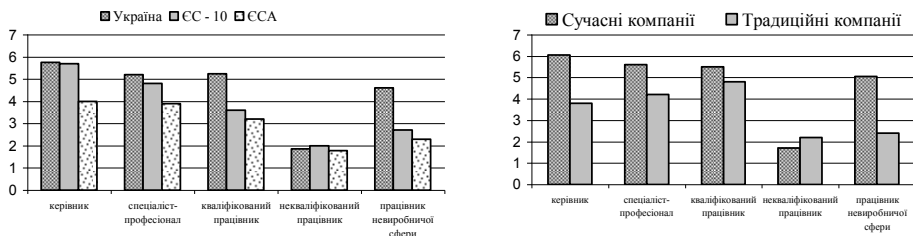


Рис. 2. Час, необхідний для заповнення вакансії залежно від виду діяльності (професії) та типу компанії, дні. Джерело: [11]

Примітка: сучасними вважаються компанії, які ведуть розрахунки з клієнтами через Інтернет.

Ця тенденція загострюється і сьогодні становить значну проблему для українського ринку праці. За даними досліджень, близько 20 % компаній в Україні одним із ключових гальмівних чинників розвитку та розширення власної діяльності вказують брак кваліфікованого персоналу [11].

Незважаючи на значне розширення мережі вищої школи і кількості випускників ВНЗ в Україні, реальний рівень їх знань та вмінь не відповідає реальним потребам ринку. Рівень застосування знань, отриманих під час навчання випускниками ВНЗ України станом на 2007 р. становило всього 35,8 %. А у 2012 р. це показник ще нижчий – 30,2% [12]. Найвагомішою проблемою, що спричинює таку диспропорцію, є невідповідність структури підготовки фахівців у вищій школі сучасним потребам ринку праці, низький рівень розвитку творчих здібностей, інтенсивна міграція за кордон фахівців найбільш потребованих спеціальностей: IT-технологій, науковців, топ-менеджерів, працівників робітничих спеціальностей, а також ще несформованих, але талановитих молодих осіб, які мають формувати креативне ядро трудових ресурсів потенціалу [13;14].

Ні на державному рівні, ні на рівні більшості підприємств сьогодні не приймається активних заходів протидії цим явищам, прогресивні компанії лише в останні роки почали активно співпрацювати з операторами ринку праці, ВНЗ щодо залучення талановитих осіб, хоча можемо стверджувати про недостатність системних механізмів розвитку і капіталізації трудових ресурсів потенціалу, що підтверджено результатами проведених нами опитувань.

Для оцінки сучасних тенденцій щодо потреб та пропозиції творчих працівників у Західному регіоні України, нами проведено письмове анкетне опитування власників підприємств у Львівській, Закарпатській, Івано-Франківській, Тернопільській, Волинській, Чернівецькій областях, які спеціалізуються на торгівлі, наданні послуг, а також виробництві продовольчих і непродовольчих товарів і мають у штаті підприємства не менше 15 осіб. Питання анкети були сформовані за участю експертів з Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень, Львівської комерційної академії, Львівського інституту менеджменту. Часові межі дослідження: 01.01.2011 по 31.12.2012. Усього було опитано 2000 осіб, з яких визнано дійсними 1578 анкет.

Метою дослідження було виявити вплив творчого потенціалу на можливість формування конкурентних переваг та посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

За результатами опитування отримано такі підсумки. 61,7% експертів зазначили, що за останні 3 роки їхні компанії доволі часто потребували додаткових працівників або їх заміщення на різних посадах, а 33,5% опитаних вказали, що залучали додаткові кадри в окремих випадках. І лише 4,6 % опитаних зазначили, що кадрових змін їхня компанія за останні 3 роки не потребувала, причому 94,5 % з цих експертів представляли компанії з чисельністю персоналу 15-20 осіб.

54,7 % опитаних вважає, що у XXI столітті виважена кадрова політика та залучення відповідних працівників є найважливішим чинником підвищення конкурентоспроможності компаній. І відповідно, даючи відповідь на інше питання анкети вказали, що підвищити конкурентоспроможність компанії можна, удосконаливши кадрову політику, зокрема шляхом залучення більш

талановитих, освічених, ініціативних працівників (63,4% вказали такі зміни обов'язковими для всієї компанії, а 21,9 % - лише для окремих структурних підрозділів). Про те, що творчих працівників потрібно залучати лише в окремих випадках наголосили 8,2 % респондентів. 2,9 % не змогли визначитися з відповіддю, і лише 3,6% опитаних вважають таке залучення непотрібним.

Відповідаючи на питання яких працівників потребували їхні компанії за останні 3 роки і скільки часу вони витрачали в середньому на заміщення вакантної посади, було отримано такі показники (рис. 3):

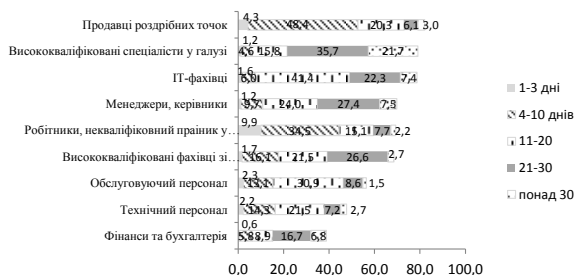


Рис. 3. Потребовані компаніями працівники та час, необхідний для заміщення вакантної посади підприємствами Західного регіону України, %.

*Складено автором за результатами анкетного опитування

Як бачимо, найбільша потреба у компаній виникала при заміщенні вакантних посад працівників роздрібних точок, про що вказали 82,1 % опитаних представників компаній; висококваліфікованих спеціалістів у галузі – 79,1 % ; ІТ - фахівців – 78,8 %; менеджерів та керівників – 69,9 %; висококваліфікованих спеціалістів – 56,5 % респондентів, що свідчить про потребу, найперше, у фахівцях, які мають комунікаційні здібності і талант, знання і вміння. Дані опитування підтверджують, що творчий потенціал є надзвичайно важливим чинником актуалізації конкурентних переваг як для великих, так і малих підприємств.

Відповідаючи на питання щодо частки посад на підприємстві, де необхідні творчі працівники, опитані визначили у підсумку, що для 43,8% усього штату фірми важливі творчі здібності, комунікабельність, ініціативність працівників, засвідчуючи, що не лише на управлінських, інженерних та інших «інтелектуальних» посадах потрібні високі якісні характеристики працівників.

Результати досліджень показали, що на підприємствах Західного регіону рівень плинності був високим для посад продавців роздрібних точок (58,2%), робітників, некваліфікованих працівників (56,2%), менеджерів, ІТ-фахівців (31,4%), керівників (30,2%) (рис. 4). Щодо причин звільнення, то експерти вказали, що таке звільнення у більшості було рішенням і працівника, і керівника (49,3 %), винятково за ініціативи працівника звільнялися фахівці на 34,8% підприємств, ще у 12,4% відсотків випадків таке рішення приймалося керівництвом компанії.



Рис. 4. Рівень плинності кадрів за останні 3 роки на підприємствах Західного регіону України у розрізі посад, % відповідей експертів

**Складено автором за результатами анкетного опитування*

З'ясовуючи причини звільнення з ініціативи працівника (експерти вказували по 3 найважливіші причини, які відзначали працівники, що звільнялися), виявлено основні мотивом, через який кадри покидали підприємства (рис. 5).

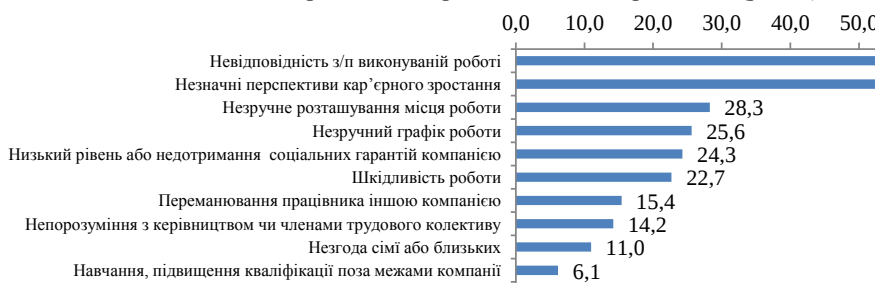


Рис. 5. Розподіл тверджень експертів щодо мотивації звільнення працівників за власною ініціативою з підприємств Західного регіону України, %

**Складено автором за результатами анкетного опитування*

Вагому роль у прийнятті рішення працівників змінити місце праці мали невідповідність заробітної плати виконуваній роботі (83,8%), незначні перспективи кар'єрного зростання (54,6%), незручне розташування місця роботи (28,3%), незручний графік роботи (25,6%), низький рівень або недотримання соціальних гарантій компанією (24,3%), шкідливість роботи (22,7%).

З ініціативи керівництва компанії працівників звільняли або не поновлювали контракт через низку причин (рис. 6).

Найбільше не влаштовували керівників компаній невідповідність особистих якостей працівника, його знань і вмінь вимогам займаної посади (81,9 %), порушення трудової дисципліни (67,6%), недостатньо творчий підхід, відданість та ініціативність щодо виконуваної роботи (53,9%), особистий конфлікт керівника з працівником (24,6%) або з колективом (23,7%).

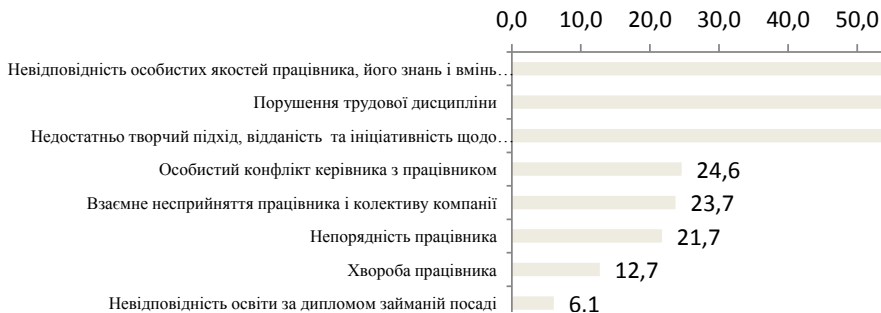


Рис. 6. Розподіл тверджень експертів щодо мотивації звільнення працівників за ініціативи керівництва з підприємств Західного регіону України

**Складено автором за результатами анкетного опитування*

Крім цього, опитані експерти відзначили, що на сучасному етапі працівники компаній актуалізують конкурентні переваги компанії і сприяють підвищенню її конкурентоспроможності недостатньою мірою (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл думок експертів щодо активності та здібностей кадрового потенціалу компанії активізувати конкурентні переваги та підвищити конкурентоспроможність компанії

<i>Варіант відповіді</i>	<i>Частка, %</i>	<i>Кількість відповідей</i>
Усі працівники мають потенціал і повністю сприяють активізації конкурентних переваг	1,5	23
Усі працівники частково сприяють активізації конкурентних переваг	11,8	186
Активно сприяють активізації конкурентних переваг лише окремі працівники	21,7	343
Сприяють активізації конкурентних переваг лише окремі працівники, але недостатньо активно	27,9	440
Працівники взагалі не сприяють актуалізації конкурентних переваг компанії	31,6	498
Важко відповісти	5,6	88
Усього	100,0	1578

**Складено автором за результатами анкетного опитування*

Причому експерти, які вказали, що усі працівники сприяють актуалізації конкурентних переваг повністю або частково, представляли компанії з чисельністю персоналу до 20 осіб.

Як бачимо, більшість експертів вважає, що пропозиція креативних працівників на ринку є дуже низькою (37,6 % респондентів), частина експертів відзначила, що така пропозиція є достатньою лише у окремих сегментах (22,1 %), при низький рівень такої пропозиції вказали 21,5 % експертів, а її повну відсутність – 15,0 %.

Крім цього більшість опитаних (79,4%) наголосили на тому, що пропозиція креативних працівників на ринку праці за останні роки знизилась або залишилась без змін (11,3%). Про збільшення заяв від креативних працівників вказали лише 1,1%, і не визначилися з відповіддю 8,1% респондентів.

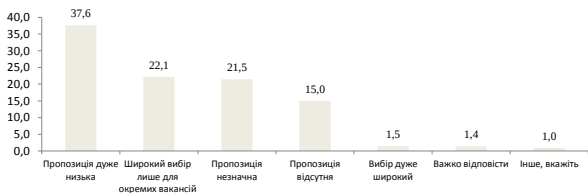


Рис. 6. Розподіл тверджень експертів щодо пропозиції на ринку праці креативних, ініціативних працівників, необхідних для підвищення конкурентоспроможності підприємства

**Складено автором за результатами анкетного опитування*

Ситуація з недостатнім залученням креативних осіб, значною плінністю кадрів та недостатньою їх участю у актуалізації конкурентних переваг компаній значною мірою обумовлена відсутністю стратегічних орієнтирів формування кадрового потенціалу компаній. 85,9 % опитаних вказали що їхні компанії узагалі не мають такої стратегії, у 10,4 % таку стратегію мають окремі структурні підрозділи, і тільки 1,6 % підприємств мають таку стратегію.

Лише 3,0 % респондентів зазначили, що їхні компанії ведуть цілеспрямовану політику формування кадрового потенціалу на перспективу, 10,8% компаній просто співпрацюють з ВНЗ в межах проведення практик, без урахування потреб внутрішньої кадрової політики, з рекрутинговими та кадровими агенціями налагодили співпрацю 2,7% компаній, які представляли експерти, а 80,5 % зазначили, що перспективних планів та дієвих механізмів формування кадрового резерву їхні компанії взагалі не мають.

Отже, результати дослідження. засвідчують, що:

- сьогодні у Західному регіоні України кадри як стратегічних ресурс для активізації конкурентних переваг компаній активізуються лише частково або не активізуються взагалі;
- спостерігається високий рівень плінності кадрів як через бажання працівників отримати кращі умови праці, так і через незадоволення керівництва компанії через недостатньо ефективну та ініціативний підхід до виконання посадових обов'язків;
- представники компаній відзначають недостатність пропозиції креативних працівників на ринку праці, і частка потенційних творчих працівників постійно знижується.

У зв'язку з цим на рівні підприємств, а також на локальному та державному рівні у програмних стратегічних документах необхідно окреслити, що творчі працівники є стратегічним ресурсом компанії, каталізатором процесу капіталізації ресурси, особливу увагу приділяючи творчим працівникам, зокрема потрібно:

- розробляти власну стратегію формування кадрового потенціалу компанії;
- урахувати необхідність формування кадрового резерву, особливо на

майбутні періоди, шляхом налагодження співробітництва з ВНЗ, залучаючи найперспективніших студентів до роботи компанії ще у період навчання;

- оцінювати творчі здібності окремих працівників компанії, розробляти та впроваджувати механізми капіталізації їх потенціалу, зокрема через систему мотивації до праці;

- залучати до роботи підприємств молодих перспективних кадрів, які не мають належного рівня освіти, і забезпечувати отримання ними кваліфікації за рахунок відповідних програм підприємства.

Література до розділу 4.11

1. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист: навч. посіб. із соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. – К.: Основи, 2004. – 491 с.

2. Іляш О. І. Трансформації соціальної сфери та ринку праці у рамках проведення Євро-2012 / Іляш О. І. // Сучасні проблеми економіки : нові погляди науковців : матеріали Всеукр. наук. - практ. конф. (24 - 25 лют. 2012 р.) у 2 ч. – Дніпропетровськ : Перспектива, 2012. – Ч. II. – С. 79-81.

3. Нинішня українська економічна модель робить «зайвими» 13-15 млн людей // Джеркало Тижня. – 2012, 17 серпня.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Наркоманія — невидимий ворог української нації / Інтерв'ю з С.І. Білоусом // Офіційний сайт організації «Велика Епоха» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epochtimes.com.ua/opinion/ukraine/narkomaniya-nevidimiy-vorog-ukrayinskoyi-natsiyi-105847.html>

6. Дацко О.І. Протидія міграції творчих осіб як чинник зміцнення соціально-економічної безпеки держави / О.І. Дацко // Стратегічні напрями розвитку національної економіки у посткризовий період : Зб. матеріалів міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції / За заг. ред. В.В. Засадко. – Львів: ЦСЄД «Ініціатива», 2013. – 262 с. – С. 77-84.

7. Forman D. Moving Toward the Talent Age / David C Forman, Chief Learning Officer, HSI [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.athenalearn.com/elearning/archives/Talent%20Management/Moving_Toward_the_Talent_Age.

8. Дацко О.І. Роль творчого потенціалу у формуванні конкурентних переваг територій за умов обмежених ресурсів / Н.А. Мікула, О.І. Дацко // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: сб. науч. тр. - Вып. 3, т. 2. – Донецк, 2010. – 396 с. – С. 126-138.

9. Барометр рынка труда/ Head Hunter [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.hh.ua

10. Оксенюк В. Україна - творче суспільство. Так чи ні? / В. Оксенюк // Проект для інноваційних менеджерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/uk/articles/4/22>.

11. Україна. Дослідження попиту на ринку праці/ за ред. Я. Рудковського // Управління розвитку людських ресурсів Регіон Європа і Центральна Азія Світового банку. – Київ: Перфект Стайл, 2009. – 44 с.

12. Тимошук О. З вузівським дипломом на вулицю, або кому потрібні молоді спеціалісти? / О. Тимошук // Джеркало тижня. – № 22 (750). – 20 - 26 червня 2009 р. – С. 10.

13. У світі назріває "війна" за кваліфікованих фахівців // РБК-Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/v-mire-nazrevaet-voyna-zakvalifitsirovannyh-spetsialistov-07122012161500>.

14. Дацко О.І. Глобальный менеджмент талантов и эмиграционная политика развитых

4.12. ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

Джур О.Є.

к.т.н., доцент

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Складність підприємств космічної галузі як соціально-економічних систем, специфіка їх управління, державного регулювання, важливість поставлених завдань та цілей, динамічність соціально-економічних та політичних процесів, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі, переорієнтація попиту ракетно-космічної продукції на зовнішній ринок висувають високі вимоги до визначення та удосконалення концепції ефективності організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі.

Ефективність є синтетичною характеристикою діяльності підприємства, що відображає успішність або неуспішність використання різних видів ресурсів та процесів. Вона дозволяє комплексно оцінити явища, що приводять до певних результатів.

Представники різних наукових шкіл сучасного економічного напрямку не мають узгодженої позиції щодо використання поняття господарського та організаційно-економічного механізму. Для деяких дослідників це тотожні поняття, а для деяких – структурні складові один одного.

Дослідження ефективності організаційно-економічного механізму (ОЕМ) управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі є дуже важливим питанням, оскільки визначає можливість функціонування в теперішньому часі і перспективи – в майбутньому високотехнологічного підприємства, як цілісної системи. Підтримка відновлюваного характеру високотехнологічних підприємств космічної галузі потребує розробки системи показників для всіх складових ОЕМ управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі.

Основні положення теорії ефективності господарського механізму відображені в працях закордонних економістів, таких як Б. Берман, М. Вебер, А. Кульман, Ш. Ріст, П. Самуельсон, А. Файоль, Я. Феріанц, А. Шеклі, Д. Еванс тощо. Напрямки підвищення ефективності господарського та/або організаційно-економічного механізму до 90-х років XX століття розглянуті в роботах багатьох російських учених-економістів, наприклад: Л.І. Абалкіна, А.Г. Аганбегяна, П.Г. Буніча, Є.І. Капустіна, Н.П. Федоренко, В.Ф. Філіппова, В.І. Франчука, С.С. Шаталіна, Л.М. Чістова, а пізніше – у дослідженнях вчених як радянського так і пострадянського простору, а саме: Ф.А. Амірджанянца, Н.А. Бушуєва, В.П. Василенко, А.А. Воронова, А.П. Градова, В.Ф. Катічева, Г.А.

Лаврінова, А.А. Малицького, Москаленко В.П., Ф.С. Маршенковіча, В.С. Мочерного, Ю.В. Овсяченко, Є.С. Оглобліна, І.В. Осколкова, Ю.М. Осипова, Т.В. Полозової, Н.В. Родіоновой, О.М. Тридіда, Г.Л. Тульчинського, М. Хазана, Є.Ю. Хрустальова, А.І. Федоркова, А.В. Угрюмова, О.В. Шипунова, Є.Г. Ясіна та інших.

Дослідженню сутності та обґрунтуванню наповнення поняття управління конкурентоспроможністю підприємства та організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства присвячені праці таких вчених як Л.В. Балабанової, Л.О. Баластрик, Т.Л. Безрукова, І.П. Булеєва, Л.С. Єгорова, А. Грод, А.А. Макаричева, В.С Мочерного, Л. Мельник, Ю.Б. Іванова, О.П. Паламарчука, Т.Ю. Пастухової, Л.І. Піддубної, Г.М. Скудара, О.М. Тридіда, Транченко Л.В., Фасхiev Х.А. та інші.

Мета статті полягає у аналізі та уточненні концепції ефективності організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі. Для досягнення мети використовувалися методи історичного та логічного підходу, діалектичного розвитку, лінгвістичний рівень опису систем як найбільш високий рівень абстрагування.

Вирішення поставленого завдання потребує розкриття сутності таких понять як «ефективність», «конкурентоспроможність», «організаційно-економічний механізм управління підприємством космічної галузі». Дослідження даних категорій передбачає вивчення предмет-об'єктних зв'язків таких наукових напрямків як економіка підприємства, теорія менеджменту та міжнародна конкурентоспроможність підприємства.

Уточнення та формування концепції ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством космічної галузі обумовлено зміною та появою нових геополітичних утворень різного рангу та відповідальності, генезисом політичних, соціально-економічних, культурних традицій, що відбулися в більшості країн світу у продовж ХХ – ХХІ ст.

Саме трактування концепції як «системи поглядів на явища в світі, в природі, в суспільстві» або як «певний спосіб розуміння (трактування, сприйняття) якого-небудь предмету, явища або процесу; точка зору на предмет, керівна ідея для його систематичного освітлення, комплекс поглядів, зв'язаних між собою, що впливають один з іншого, система шляхів рішення вибраної задачі» [1] лише підкреслює актуальність, практичну та теоретичну необхідність подальшого удосконалення категорії ефективності в сучасній теорії та практиці господарювання високотехнологічних підприємств відповідно новим соціально-політичним та економічним реаліям в світі та Україні.

У вітчизняній теорії і практиці наукової думки під ефективністю прийнято вважати характеристику якості системи із точки зору витрат та результатів її функціонування. При цьому поняття ефективності пов'язували із вимірюванням відношення результатів до витрат, що його викликали та характеризували ефективність використання різних видів ресурсів всередині підприємства (організації). Англomовна наукова література при аналізі ефективності використовує два поняття: «efficiency» та «effectiveness».

Efficiency визначається шляхом порівняння різних компаній по співвідношенню результатів і витрат, що викликали ці результати. З позиції теорії ресурсної залежності efficiency- це міра оцінки використання ресурсів організації. У цьому сенсі дана категорія близька до загальноприйнятого у вітчизняній літературі розуміння ефективності. Efficiency розглядається також, як внутрішній стандарт результативності (to do things right), і знаходить своє віддзеркалення в системах управління ресурсами (наприклад, системи «точно в строк» тощо) [2, с. 5]. Effectiveness розглядається як зовнішній стандарт (to do right things), що відображає, наскільки організація відповідає запитам зовнішнього середовища, адаптивна, стійка, здібна до розвитку. Підходи до оцінки зовнішньої ефективності достатньо численні. Залежно від дослідницької традиції зовнішня ефективність розглядається щодо виконання стратегічних цілей і положення компанії на ринку; задоволення вимогам різних груп і організацій, які пов'язані з її діяльністю; фінансових джерел і величини вартості компанії.

Філософське трактування ефективності передбачає «здатність виконувати роботи і досягати необхідного або бажаного результату з найменшою витратою часу і зусиль» або «здатність діючої причини справити певне враження». Цим вона відрізняється від поняття ефективності виробництва, що є відношенням виробленого продукту до витрат на виробництво.

Стівен Кові, відомий експерт в галузі менеджменту визначає ефективність як баланс між «продуктом» (результатом) і «джерелом продукту» (ресурсом, засобом, здатністю), представляючи її у вигляді співвідношення П/ДП. Розкриваючи поняття ефективності, Стівен Кові представляє її не з механічної точки зору, а з погляду правильного управління , а також розвитку розумового, емоційного, лідерського, управлінського потенціалу особи [3].

Основою концепції ефективного управління, що була створена у 80-х роках ХХ ст. Г. Пітерсом та Р. Уотерменом було усвідомлення важливості двох видів факторів стосовно діяльності підприємств, підрозділів, керівника – «власних та/або чужих». Фактори ефективності – те, що сприяє досягненню необхідних кількісних та якісних результатів, або – із чого складається наша сила. Фактори неефективності – те, в чому полягають наші слабкості, недостатня конкурентоспроможність, мала або низька ефективність. Найбільш важливою є та інформація, яка розкриває особливості або стиль досягнення результатів – високих, середніх або низьких.

П. Друкер визначає, що ефективність – це «правильно створювати потрібні речі», відповідно і досягнення мети найбільш економічним способом.

Українські дослідники М.В. Братанич та Т.В. Полозова приходять до висновку, що ефективність «це відносний показник, який характеризується динамічністю та висвітлює результативність діяльності з використання ресурсів для досягнення поставленої мети на релевантному проміжку» [4].

При дослідженні ефективності західних компаній найчастіше використовують показники рентабельності. Дані показники можна також зустріти у дослідженнях пов'язаних із постсоціалістичними країнами.

Такі вчені, як Frydman, Gray, Hessel, Rapaczynski у якості показників рентабельності використовують показники середнього доходу на одного робітника та середні витрати на одиницю валового доходу виручки.

Claessens, Djankov, Pohl у якості ендогенної змінної поряд із показниками рентабельності використовують також коефіцієнт Тобіна (q -ratio).

Деякі автори у якості показників ефективності використовують показники інтенсивності динаміки бізнесу.

Earle, Estin, Leshenko запропонували фактор зміни долі продукції, що експортується. Пізніше ці ж автори пропонують використовувати складний індекс реорганізації (розраховують як середнє із показників, що характеризують ступінь оновлення виробництва та збуту, зміни зайнятості, перехід до нової організаційної структури підприємства, руху інвестицій та зміни виплат робітникам).

Гуссалов А.Т. у своїй праці [5] пропонує ефективність OEM промислового підприємства визначати на основі методичних рекомендацій по оцінці ефективності інвестиційних проектів та їх відбору та фінансування. У якості показників ефективності OEM також запропоновані наступні показники: приріст обсягу продукції, питома вага обсягу виробництва, отриманий результат виробничої діяльності у вигляді нових видів продукції, числа нових робочих місць тощо, приріст продуктивності праці, коефіцієнт ефективності витрат, рентабельність OEM, період окупності витрат за рахунок застосування інструментів OEM; ефективність витрат на здійснення міроприємств OEM.

Воронов А.А. та Катічев В.Ф. у своїй праці [6] здійснили комплексний аналіз існуючих показників та методів оцінки ефективності OEM управління промисловим підприємством розроблених науковцями пострадянського простору і запропонували свою систему показників оцінки OEM управління підприємством в умовах конкуренції. Система складається із трьох блоків: 1) розрахункові показники; 2) експертні показники, що характеризують рівень управління підприємством; 3) експертні показники, що характеризують рівень управління підприємством в умовах конкурентної середи. Дана система дає можливість зробити висновок про рівень управління та виділити резерви росту ефективності управління.

Історичний досвід розвитку суспільств засвідчив, що суперництво та конкуренція сприяли більш активному використанню індивідуумами та суспільствами своїх переваг, реалізації по максимуму своєї місії, штовхало на подальше удосконалення, стимулювало творчі процеси по перетворенню реальності на більш досконалі, раціональні форми, процеси та продукти.

Більш детальний аналіз та наповнення категорії організаційно-економічний механізм управління підприємством космічної галузі представлений в авторській праці [7]. OEM управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі розглядається автором як підсистема OEM управління підприємства космічної галузі, що може бути документарно та організаційно описана та відокремлена, а отже співвідносяться між собою як загальне і часткове. На практиці це завдання може бути реалізовано через створення окремих робочих груп.

Крім того, слід зважати на те, що ефективність підприємства, ефективність OEM управління підприємством та ефективність OEM управління конкурентоспроможністю підприємства – це різні поняття, що наповнені різним змістом, хоча в цілому ефективність підприємства є узагальнюючим показником.

Основним завданням OEM управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі є досягнення визначених результатів ефективності за допомогою використання універсальних знань, що допомагають синхронізувати творчі та деструктивні процеси на підприємстві, забезпечити гнучке, раціональне та ефективне використання всіх видів ресурсів задовольняючи багаторівневу систему буття суспільства на соціальному, економічному, політичному, екологічному, культурному рівні за допомогою високотехнологічної продукції та послуг. Саме нова продукція космічної галузі сприяла акумулюванню та перетворенню у матеріальний вигляд теоретичних, творчих задумів, розробок вчених та створенню нових галузей суспільного виробництва, які прискорили та поліпшили якість життя всіх людей на Землі, результативність їхньої трудової діяльності.

Таблиця 1

Принципи побудови категорій ефективності та OEM управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі

Поняття	
OEM управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі	Ефективність
принципи побудови:	принципи побудови
- забезпечення цілісності системи	- виділення у якості основних показників діяльності
- забезпечення можливості матеріалізації надскладних завдань	- відображення внутрішньої стійкості
- синхронізація внутрішніх та зовнішніх матеріальних та нематеріальних потоків	- показник того, що неможливе стало можливим
- використання внутрішніх та зовнішніх технологій ведення бізнесу, що не загрожують життєдіяльності людини («на межі добра і зла»)	- відображення здійснення намірів
- позитивність намірів (на глобальному, макро та мікрорівні)	- відображення появи нової продукції
- забезпечення високого темпу діяльності підприємства («олімпійський темп»)	- виконання вимог сьогодення (життєдіяльності системи)
- «людина є міра всіх речей»	- позитивність намірів (місії, цілей)
- забезпечення найвищого рівня творчих процесів («найвищий пілотаж ума») всіх складових системи	- переважання вартості творчих процесів як ресурсів у загальній вартості кінцевої продукції
- забезпечення умов, що реалізують силу віри та силу знань в системі	- показник кола сили у системі
- забезпечення надійного захисту для подальшого розвитку	- відображення поєднання процесу «початок-середина –кінець»

Корисним є наголос Л. І. Абалкіна, який підкреслює, що критерій ефективності безпосередньо витікає із головного економічного закону даного суспільства та виражає господарюючі економічні інтереси.

Розробка та формування концепції ефективності OEM управління конкурентоспроможністю підприємством космічної галузі потребує синтезу концепцій efficiency та effectiveness, оскільки повинна виявляти причинно-наслідковий зв'язок змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі високотехнологічного підприємства, що має переважний збут на світовому ринку космічних товарів та послуг. Серед основних вимог до формування показників ефективності OEM управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі слід виділити: можливість порівнюваності з показниками закордонних конкурентів; інформативність, доступність, корисність у практичному використанні та управлінні, зв'язок із фінансовими результатами компанії, причинність, зв'язок між оперативним та стратегічним рівнем. Проведений аналіз наукових думок дозволяє сформулювати принципи оцінки ефективності та побудови OEM управління конкурентоспроможністю підприємством космічної галузі, що представлені в табл. 1.

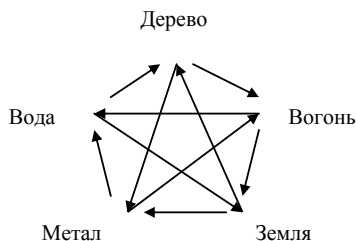


Рис. 1. Зірка стихій (із напрямками взаємодії)

Аналіз синергетичного напрямку дослідження процесів та явищ в природі та суспільстві дозволив автору перекласти інформацію езотеричного представлення посилення процесів в життєдіяльності людини. Треба зазначити, що схема, зазначена на рис. 1 активно використовується сучасною традиційною та нетрадиційною медициною в діагностиці та лікуванні людини.

Стихії *підсилюють* одна одну, взаємодіючи по колу по часовій стрільці. Дерево підсилює вогонь, вогонь укріплює землю, в землі народжується метал, метал, метал створює та остиджує воду, вода живить дерево. Стихії *створять* (тобто створюють умови для виникнення) одна одну, взаємодіючи по лучам Зірки проти часової стрілки.

На рис. 2 представлена авторська концепція формування ефективної роботи системи (підприємства), що забезпечує «коло сили», подальший розвиток та конкурентоспроможність підприємства.

Висновки. Обґрунтована необхідність уточнення та розробки концепції ефективності OEM управління конкурентоспроможністю підприємством космічної галузі.

Ідея та потужність думки

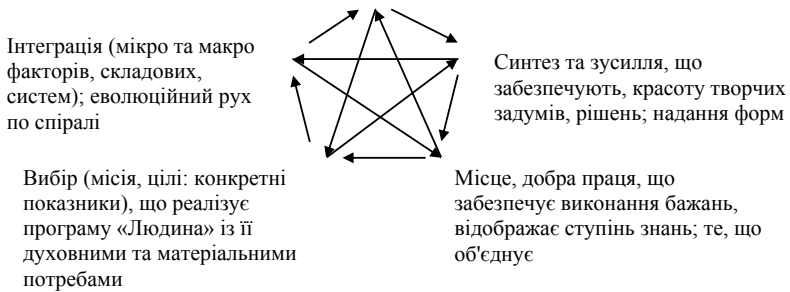


Рис. 2. Концепція ефективності OEM управління конкурентоспроможністю підприємством космічної галузі

Узагальнено та систематизовано підходи щодо визначення принципів побудови понять ефективності, OEM управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі, розкрито сутнісне наповнення. Подальшого удосконалення потребує розробка системи оцінок ефективності OEM управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі.

Література до розділу 4.12

1. Концепция [Електронний ресурс]. Режим доступу: - <http://tolslovar.ru/k8601.html>- Назва з екрана.
2. Ойнер О.К. Оценка результативности маркетинга: от ресурсной эффективности к интегрированным подходам / О.К. Ойнер // Маркетинг в России и за рубежом. – № 1(63).- 2008. – С. 3-13.
3. Стивен Р. Кови Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности. – М.: «Альпина Паблишер». – 2012. – 374 с.
4. Братанич М.В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів /М.В. Братанич, Т.В. Полозова// Економіка промисловості. – 2010. - №4. – с.153 -155.
5. Показатели эффективности организационно-экономического механизма промышленного предприятия [Електронний ресурс]. Режим доступу: - http://science-bsea.narod.ru/2011/ekonom_2011_16. - Назва з екрана.
6. Показатели и методы оценки эффективности организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием [Електронний ресурс]. Режим доступу: - <http://referent.mubint.ru/8/2891>.- Назва з екрана.
7. Джур О.Є. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємств космічної галузі /О. Є. Джур // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки»: Випуск 32: у трьох частинах.–ЧДТУ.–2012.–Частина I. – С.80 – 87.

4.13. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗВОРОТНИМИ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Дзюбіна К.О.

асистент, керівник бюро секції Ради молодих вчених кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності ННІ економіки і менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»

Організаційно-економічний механізм управління підприємством в класичному його розумінні потребує адаптації до сучасних умов господарювання. Розвиток інформаційного суспільства, усвідомлення вичерпності світових ресурсів, впровадження концепції сталого розвитку, збільшення обсягів електронної комерції спричиняють неефективність функціонування організаційно-економічних механізмів управління підприємством загалом та матеріальними потоками зокрема. Підприємства змушені регулярно змінювати систему управління, адаптуючи окремі складові організаційно-економічного механізму до вимог сьогодення і навіть з урахуванням тенденцій в майбутньому.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством - сукупність організаційних, фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством та здійснюють регулювання організаційно-технічних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних процесів [1, 2]. Важливою складовою даного механізму є організаційно-економічний механізм управління матеріальними потоками.

Метою створення та підтримання функціонування організаційно-економічного механізму управління матеріальними потоками (ОЕМУ МП) підприємства є оптимізація вхідних та вихідних потоків, входів та виходів підприємства як відкритої системи. ОЕМУ МП є складовою системою управління підприємством, що забезпечує дієвий вплив на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища організації, стан яких визначає результати діяльності підприємства.

ОЕМУ МП представляє собою систему економічних зв'язків та відносин, що забезпечують узгодження економічних інтересів суб'єктів господарювання. Ефективне функціонування сучасних ОЕМУ МП не можливе без врахування вимог міжнародної концепції сталого розвитку суспільства. Відтак важливим є не лише збалансування вхідних та вихідних потоків підприємства, а і врахування потреб навколишнього середовища та об'єктивної реальності вичерпності світових ресурсів. ОЕМУ МП повинен враховувати не лише прямі, але і зворотні матеріальні потоки, що виникають в діяльності підприємств.

Важливими чинниками впровадження на підприємстві ОЕМУ МП з урахуванням ЗМП є також бажання розвитку корпоративної соціальної відповідальності та підвищення рівня обізнаності споживачів.

Зворотний матеріальний потік (ЗМП) - це сукупність сировини, готової продукції, товарів, засобів упаковки багаторазового використання або відходів, віднесена до визначеного часового інтервалу та направлена в напрямку від джерела її споживання (виявлення) до джерела безпосереднього (потенційного) утворення з метою трансформації (відновлення цінності, повторного використання, вилучення з обігу) або поводження з відходами. Під джерелом потенційного утворення ми розуміємо місце чи об'єкт, що використовується для збирання, зберігання, оброблення, утилізації, видалення, знешкодження та захоронення відходів [3].

Управління зворотними матеріальними потоками є конкретною функцією процесно-структурованого менеджменту за ознакою процесів управління. Процесно-структурований менеджмент поєднує в собі процесний, системний, ситуаційний, динамічний та функціональний підходи і ґрунтується на концепції, відповідно до якої менеджмент розглядається як процес, що є послідовністю певних завершених етапів, кожен з яких має свою структуру, що в сукупності забезпечують здійснення управлінського впливу керуючої системи на керовану з метою досягнення цілей організації у певних умовах функціонування [4].

Концептуальну модель функціонування ЗМП в діяльності підприємства наведено на рис.1.

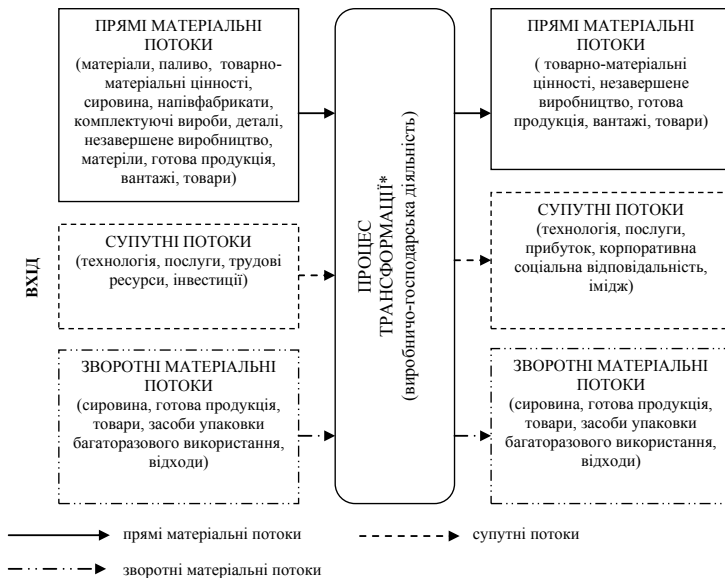


Рис.1. Концептуальна модель функціонування ЗМП в діяльності підприємства

Примітки: * Трансформація – перетворення виду, форми тощо чого-небудь [5]

Джерело: розроблено автором

ОЕМУ ЗМП є субмеханізмом загальної системи управління підприємством та має на меті скорочення або попередження обсягів об'єктів ЗМП, а саме сировини, готової продукції, товарів, засобів упаковки багаторазового використання або відходів, спрямованих в напрямку від джерела їх споживання (виявлення) до джерела безпосереднього (потенційного) утворення.

Основними завданнями даного механізму є:

- відновлення цінності бракованої або пошкодженої продукції;
- вилучення з обігу небезпечної продукції;
- забезпечення процесів поводження з відходами.

Специфіка ОЕМУ ЗМП обумовлена площиною розташування та видами об'єктів «входів» та «виходів» в діяльності підприємства як відкритої системи. ЗМП як і прямий матеріальний потік може бути одночасно сировиною для наступного (попереднього) економічного агента або кінцевою продукцією. Зокрема, для підприємства, що здійснює постачання готової продукції (в т.ч. сировини для подальшого використання) в системі взаємовідносин «підприємство-постачальник» - «підприємство-виробник» («B2B» сектор), ЗМП можуть виникати на «виході» та пов'язані з рівнем післяпродажного обслуговування клієнтів. «Вхід» та «вихід» системи управління прямими матеріальними потоками відрізняється від «входу» та «виходу» системи управління ЗМП головними чином об'єктами, що виступають як вхідні та вихідні елементи.

Важливим фактором розмежування «входу» та «виходу» при формуванні ОЕМУ ЗМП є розуміння функціональних сфер підприємства. Розглядаючи підприємство як відкриту систему, можна визначити, що вхід представлено функціональними сфери постачання та закупівлі. В свою чергу на виході організації існують функціональні сфери збуту та розподілу. Російський дослідник логістичних процесів Льовкін Г.Г. наголошує на необхідності розмежування функціональних сфер постачання та закупівлі. Під постачанням він розуміє забезпечення підприємств, організацій та домогосподарств необхідними матеріальними ресурсами з метою подальшої їх переробки в новий продукт або споживання (використання) без перероблення [6]. Той же автор розуміє під закупівлею діяльність, що здійснюється підприємствами в сфері торгівельного обігу. Товари, які закупаються під час здійснення цієї діяльності, призначені для подальшого їх перепродажу.

Що стосується понять збуту та розподілу, то ці функціональні сфери підприємства теж відмінні, а саме збут – це сфера виробничого підприємства, що пов'язана зі сферою обігу готової продукції та забезпечує взаємодію в ланцюгу «виробник – перший споживач (посередник)» [7]. Зокрема, розглядаючи визначення Льовкіна Г.Г. можна зробити висновок, що розподіл є функціональною сферою підприємства, що пов'язана зі сферою товарного обігу (оптова, роздрібна, оптово-роздрібна торгівля). В той же час Анікін Б.О. ототожнює ці дві сфери як синонімічні [8, с.185]. Крикавський Є.В. наводить визначення розподільчої логістики та логістики дистрибуції [9]. Це дає змогу виділити функціональну сферу дистрибуції або розподілу.

Таким чином, доцільно наголосити на тому, що залежно від функціональної підсистеми функціонування бізнес-процесів підприємства ЗМП можуть виникати як на «вході» так і на «виході» підприємства як відкритої системи. Графічна інтерпретація функціонування ЗМП як носіїв бізнес-процесів різних функціональних сфер підприємства наведена на рис. 2.

Ініціатором ЗМП може бути як кінцевий споживач (у сфері «B2C»), так і контрагент підприємства (оптова закупівельна організація, дистриб'ютор, ритейлер – у сфері «B2B»). В окремих випадках ініціатором ЗМП може бути законодавчий орган або орган виконавчої влади. Контрагент підприємства може бути ініціатором ЗМП у випадку придбання неякісної сировини, бракованої продукції тощо. Прикладом ЗМП, ініційованих безпосередньо підприємством, може бути відкликання продукції, вилучення продукції з обігу (будь – який захід, спрямований на запобігання появи продукції на ринку України, в ланцюгу постачання продукції [10]), добровільний рециклінг та утилізація. Так, підприємства «Sunset Scavenger» та «West Coast Recycling» мають в штаті двох робітників, в обов'язки яких входить відбір цілих пляшок на лінії рециклінгу обсягом 750мл. та 1,5л. а також сортування їх в спеціальні дерев'яні ящики. Пляшки передаються фірмі «Ever Green Glass» яка стерилізує ці пляшки шляхом промивання. Стерилізація вже існуючої пляшки потребує вдвічі менше води та енергії ніж виробництво нової.



Рис. 2. Модель функціонування зворотних матеріальних потоків як носіїв бізнес-процесів*

Джерело: розроблено автором

В подальшому відбувається реалізація цих пляшок вино-горілчанним підприємствам за ціною на 25% нижчою, ніж вартість нових пляшок. ЗМП

можуть виникати як на «вході» (пов'язані з активуванням претензій до постачальника та входним контролем якості) так і на так і на «виході» (пов'язані з рівнем сервісу та післяпродажного обслуговування споживачів [11].

Таким чином, бізнес-процеси в ОЕМУ ЗМП це послідовність взаємопов'язаних та регламентованих видів діяльності, в якій за допомогою керуючого впливу «входи» системами управління ЗМП перетворюються на «виходи» ОЕМУ ЗМП з метою створення додаткової вартості (корисності) для споживачів, підприємства та (або) суспільства. При цьому додаткова корисність для суспільства обумовлена усвідомленням необхідності впровадження та розвитком концепції сталого розвитку. Сталий розвиток (англ. sustainable development) – такий розвиток суспільства, за якого задоволення потреб у природних ресурсах теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти в них свої потреби, коли будуть узгоджені екологічні, економічні та соціальні складові розвитку, коли техногенне навантаження не буде перевищувати можливостей навколишнього природного середовища до самовідновлення, а суспільство усвідомить перевагу екологічних пріоритетів над іншими [12].

Послідовність процесів системи управління ЗМП виконується певними структурними підрозділами підприємства та повинна бути чітко регламентована бізнес-правилами. Під бізнес-правилами ми розуміємо бізнес-процеси з відображенням характеристик, умов та особливостей визначеної бізнес-діяльності в сфері управління ЗМП. Для кожної функції, яка входить в бізнес-процес, повинні бути чітко визначені її місце в загальній послідовності робіт, виконавець, умови ініціювання, період та вартість виконання тощо.

У процесі формування ОЕМУ ЗМП підприємство може бути розглянуто як система, що складається з обмеженої кількості бізнес-процесів які функціонують одночасно. Не існує стандартного однотипного уніфікованого переліку бізнес-процесів в сфері управління ЗМП. Кожне підприємство повинно самостійно визначати та здійснювати типологію процесів, пов'язаних з ЗМП. Спільними для ОЕМУ ЗМП є поділ процесів на основні, допоміжні, процеси управління та процеси розвитку.

Основні процеси ОЕМУ ЗМП утворюють «виходи» та сприяють відновленню або створенню цінності. До них відносяться процеси трансформації, а саме: перепродажу, ремонту, рециклінгу, утилізації.

Допоміжні бізнес-процеси ОЕМУ ЗМП сприяють виконанню основних БП. Вони забезпечують основні БП необхідними ресурсами. До них належать процеси: збору, сортування, транспортування.

Бізнес-процеси управління ОЕМУ ЗМП охоплюють весь комплекс функцій на рівні кожного окремого процесу та підприємства в цілому з урахуванням повного операційного циклу діяльності підприємства як відкритої системи (від стратегічного та тактичного планування діяльності підприємства до регулювання відхилень). Бізнес-процеси ОЕМУ ЗМП часто співпадають з процесами ОЕМУ прямих МП.

Бізнес-процеси розвитку ОЕМУ ЗМП пов'язані з вдосконаленням та покращенням «входу» та «виходу» системи та майже завжди співпадають з

процесами розвитку системи управління прямими матеріальними потоками. До процесів розвитку можна віднести вдосконалення технології виробництва, впровадження інновацій, надання додаткових послуг, розроблення та впровадження інформаційних систем тощо. У складі кожного бізнес-процесу ОЕМУ ЗМП можуть існувати внутрішні субпроцеси які в свою чергу можуть бути поділені на основні та допоміжні.

Що стосується організаційної складової ОЕМУ ЗМП, можливим є два варіанти. Підприємство може самостійно здійснювати управління ЗМП та виділяти для цього спеціальних працівників або звернутись за послугами в аутсорсингову логістичну компанію. Згідно досліджень, що були проведені в США серед підприємств різних галузей промисловості в 2005р., управління ЗМП здійснювалось підприємствами здебільшого самостійно. Вже в 2007 р. їх кількість досягнула 25%, а в 2008 – 33% [13].

ОЕМУ ЗМП повинен відповідати наступним вимогам:

- функціонувати в межах існуючого ОЕМУ підприємством;
- надавати можливість підприємству оптимізувати обсяги об'єктів ЗМП за рахунок попередження або мінімізації їх виникнення;
- визначатись чіткою структурою, функціональним розмежуванням відповідальності та обов'язків працівників;
- синтезувати можливості підприємства в напрямку отримання прибутку та дотримання умов сталого розвитку суспільства.

У процесі оптимізації існуючого ОЕМУ МП з метою адаптації його до умов існування ЗМП менеджменту підприємства необхідно дати відповіді на такі питання:

- 1) Що є об'єктами існуючих ЗМП, що проходять через підприємство (заводи, розподільчі центри тощо)?
- 2) Якими процесами представлено рух ЗМП?
- 3) Які види транспортних засобів використовуються в процесі руху ЗМП?
- 4) Яким чином відбувається прийняття об'єктів ЗМП на облік та подальший їх рух в напрямку підприємства (агента підприємства)?
- 5) Чим представлено документально – інформаційний супровід руху ЗМП (оформлення скарг, рекламаций, платіжної та транспортної документації тощо)?
- 6) Які структурні частини підприємства дотичні до процесів, пов'язаних з рухом ЗМП?

Важливим елементом ОЕМУ ЗМП є нормативно-правове забезпечення. Окрім внутрішніх положень та інструкцій, що регламентують основні та допоміжні процеси, пов'язані з функціонуванням ЗМП (особливо в сфері бухгалтерського обліку) важливими є державні та міжнародні нормативно-правові акти. Порядок, строки та процедура розгляду претензії регламентуються Господарським процесуальним кодексом України [14]. Порядок і умови укладання договорів купівлі-продажу, а також підстави повернення товару як з ініціативи покупця, так і з ініціативи продавця, регламентуються Цивільним Кодексом України [15]. Законом України «Про

захист прав споживачів» закріплено права кінцевого споживача на повернення як неякісного так і якісного товару [16]. Постанова КМУ «Про реалізацію окремих положень Закону України «Про захист прав споживачів» закріплює перелік сезонних товарів, гарантійні терміни за якими обчислюються з початку відповідного сезону та перелік товарів, з яких утворюється обмінний фонд [17]. Нормативно-правове регулювання повернення та відкликання нехарчової продукції здійснює Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» [18].

Сучасний ОЕМУ МП повинен мати на меті не лише задоволення потреб підприємства в матеріалах із максимальною можливістю, але і створення (відновлення) доданої вартості для підприємства та цінності для споживача. Аналізуючи відношення обсягів ЗМП до прямих МП можна зробити висновок щодо ефективності діяльності підприємства та якості продукції. Для ефективної довгострокової діяльності сучасному підприємству слід розглядати діяльність, пов'язану з управлінням ЗМП не як ізольовану випадкову функцію, а як обов'язків механізм в системі управління підприємством. Розроблення та впровадження в практичну діяльність підприємства ОЕМУ ЗМП дозволить підвищити його імідж та конкурентоспроможність продукції.

Література до розділу 4.13

1. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості [Електронний ресурс] / Т.В.Полозова, Ю.В.Овсюченко - Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=6558 - Назва з екрану.
2. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] / Малицький А.А. - Режим доступу: <http://intkonf.org.> - Назва з екрану.
3. Дзюбіна К.О. Місце зворотного матеріального потоку у виробничо-господарській діяльності підприємства. – Вісник Дніпропетровського університету (ім. О.Гончара). Серія: Економіка. Випуск 5(4) – Дніпропетровськ, 2011. – С.163-171.
4. Кузьмін О. Є. Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту [Електронний ресурс] / О.Є. Кузьмін // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (3). – С. 7-16. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.
5. Сучасний глумачний словник української мови: 65000слів / за аг.ред., д-ра філол.наук, проф. В.В.Дубчинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 1008 с.
6. Левкин Г.Г. О некоторых терминологических неточностях. [Електронний ресурс] // Логистика. – №1. – 2010. – с.16-17 – Режим доступу до журн.: <http://scipeople.ru/publication/99216>.
7. Левкин Г.Г. Экологические аспекты управления цепями поставок. [Електронний ресурс] // Логистика. – №2. – 2009. – с.24-25 – Режим доступу: <http://scipeople.ru/publication/99215/>.
8. Логистика: Учеб. пособ. / Под. ред. Б.А. Аникина. – М.: Информ, 1997. – 328с.
9. Крикавський Є.В. Логістика і сучасні виклики економіки // Економіка України у XXI столітті: ретроспектива і перспектива. Доп. Асоціації вчених «Еліта економічної науки Львова» / За ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – Л.: Львівський нац. ун-т ім. Франка, 2002. – С.11.

10. Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» № 2736-6 від 02.12.2010 р.
11. San Francisco Chronicle. - September 10. - 1996., - р. С1.
12. На меті – сталий розвиток України. Концепція переходу України до сталого розвитку. // Вісник НАН України. – 2007. - №2. - С.14-44.
13. Протасова С. Как организовать «обратную» логистику [Электронный ресурс] / С. Протасова // «Склад и техника». - №1. – 2009. - Режим доступа: http://www.sitmag.ru/article/logistics/2006_01_A_2006_03_22-10_55_17/.
14. Господарський процесуальний кодекс України № 1798-12 від 06.11.91р.
15. Цивільний Кодекс України № 435-4 від 16.01.03р.
16. Закон України Про захист прав споживачів № 1023-12 від 12.05.91р.
17. Постанова КМУ «Про реалізацію окремих положень Закону України «Про захист прав споживачів» № 172 від 19.03.94 р.
18. Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» № 2736-6 від 02.12.10р.

4.14. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Дробязко С.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва,
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Виділення витрат в окремий об'єкт дослідження відбулося згідно з нормами національних стандартів підготовки фінансової звітності, які інформаційно забезпечують підтримку управлінських рішень щодо всебічної оцінки діяльності підприємства. Моделювання процедури функціонально-вартісного аналізу мусить починатися з виявлення функцій підприємства, які є одночасно центрами витрат. Для промислових підприємств запропонований перелік функцій, що представлений в табл. 1.

Таблиця 1

Перелік функцій для функціонально-вартісного аналізу (розробка автора)

Г	стратегічне управління	ФГ ¹	керівництво фірмою
		ФГ ²	взаємодія з держорганами
		ФГ ³	взаємодія з замовниками
		ФГ ⁴	керівництво робочою групою
З	система контролю	ФЗ ¹	контроль виконання робіт на об'єктах
		ФЗ ²	нагляд над відповідністю технологічних процесів нормативним документам
		ФЗ ³	контроль трудової дисципліни
		ФЗ ⁴	контроль виконання договорів
		ФЗ ⁵	контроль заробітної плати
		ФЗ ⁶	контроль постачання
		ФЗ ⁷	контроль виконання бюджетів
М	фінанси	ФМ ¹	мінімізація витрат фірми
		ФМ ²	оптимізація податкових платежів
		ФМ ³	оптимізація безготівкових операцій
		ФМ ⁴	оптимізація операцій з капіталом

С	загальне адміністрування	Фс ¹	функції документального забезпечення управління
		Фс ²	функції управління кадрами
Б	облік	Фб ¹	бухгалтерський облік
		Фб ²	управлінський облік
		Фб ³	податковий облік
		Фб ⁴	бюджетування
П	збут	Фп ¹	контроль якості продукції
		Фп ²	організація реклами
		Фп ³	організація зв'язків з громадськістю
А	постачання	Фа ¹	забезпечення сировиною та напівфабрикатами
		Фа ²	забезпечення аутсорсингових послуг
В	інформатизація	Фв ¹	проведення досліджень
		Фв ²	адміністрування комп'ютерних систем
Р	виробництво	Фр ¹	забезпечення матеріалами
		Фр ²	забезпечення робочою силою
		Фр ³	забезпечення машинами, обладнанням та устаткуванням
		Фр ⁴	забезпечення конструкторськими розробками
		Фр ⁵	забезпечення загальноцехових потреб

При виявленні функціональних зон найбільшого зосередження витрат в об'єкті, що вивчається, пропонується використовувати два методи.

В якій відносна різниця береться між тією, що існує і мінімально можливою вартостями по відношенню до тієї, що існує:

$$PC = (C_{fi} - C_{f\min}) / C_{fi} \times 100\% \quad (1)$$

де PC – відносна різниця вартості;

C_{fi} – витрати по i-й функції;

C_{fmin} – мінімальні за досліджуваний період витрати по i-й функції.

Далі, розраховується середнє по кожній функції відхилення вартості, з розрахунку на відповідну кількість підприємств та його ранг:

$$P_{сфi\ сер} = \frac{РАНГ \sum c_{fi} / n}{\quad} \quad (2)$$

де PC_{ф сер} – середнє відхилення вартості i-й функції;

n – кількість підприємств;

РАНГ – функція MS Excel.

Ранг 1 відповідає відхиленню 21,7%, ранг 10 – 18,4%, ранг 20 – 14,8%, ранг 33 – 10,1%.

За допомогою рис. 1 складаємо таблицю найбільших різниць між існуючою і мінімально можливою вартістю функцій, форма розрахунку якої наведено в табл. 2.

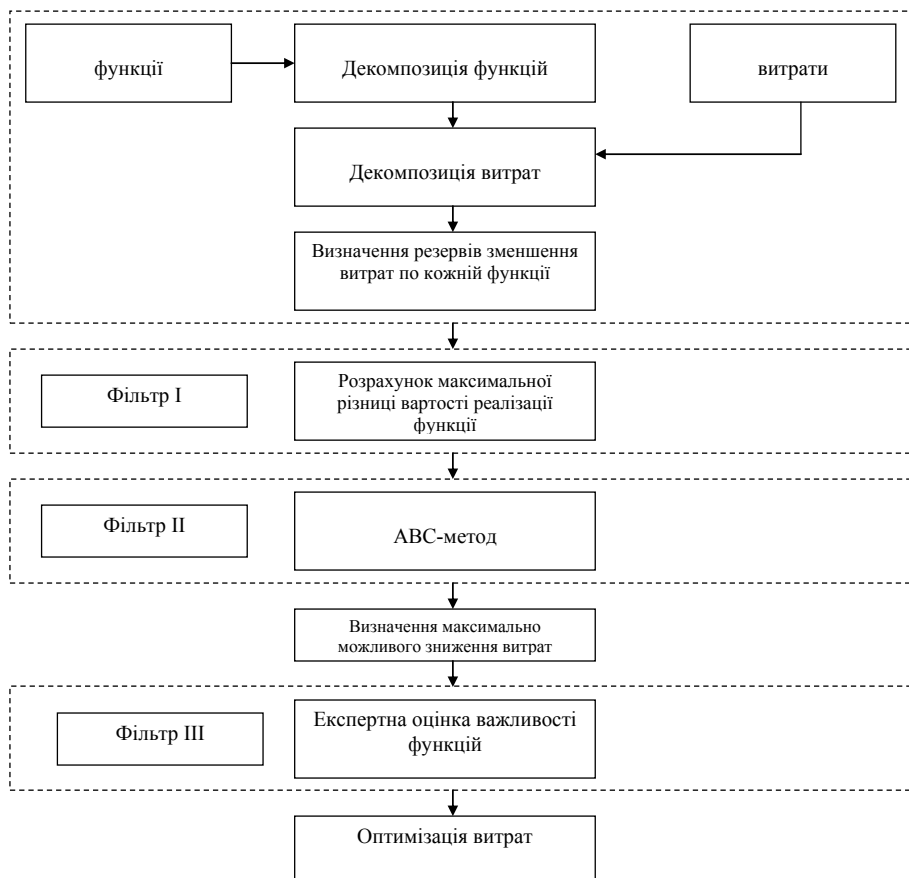


Рис. 1 Модель функціонально-вартісного аналізу витрат

Таблиця 2

Таблиця різниць вартості функцій

Функція	АТ "ЛУАЗ"	АТ "Новокраматорський машинно-будівний завод"	АТ "ЗАЗ"	ХК "АвтоКрАЗ"	АТ «Черкаський автобус»	АТ Бердичівський завод «Прогрес»	АТ "Бориспільський автозавод"	ВАТ "Червона зірка"
Фг1	8,6	14,3	10,9	27,4	27,9	17,42	17,3	28,9
Фг2	25,8	5,3	3,3	19,2	26,8	3,98	26,7	5,9
Фг3	23,5	16,9	10,4	10,1	5,2	3,29	17,2	21,7
Фг4	15,5	22,9	9,7	10,0	6,3	19,33	5,9	10,5
0	19,3	15,3	9,1	15,5	14,2	9,15	17,0	18,7
Фз1	12,8	26,5	9,8	8,8	23,0	29,17	12,2	27,6
Фз2	10,8	7,5	24,9	4,3	14,6	20,41	21,5	4,1
Фз3	10,5	4,4	4,5	14,1	18,0	14,79	3,5	10,9
Фз4	19,6	28,0	6,8	26,1	13,7	19,93	22,7	24,3
Фз5	8,7	28,1	24,2	2,6	24,3	22,90	21,9	8,5

Фз6	15,6	3,9	29,4	17,1	23,6	9,47	13,3	3,8
Фз7	17,5	27,4	20,1	8,6	26,7	25,25	12,7	18,2
0	14,5	18,8	12,6	13,5	20,2	20,98	13,1	17,1
Фм1	12,3	16,7	2,6	13,8	8,4	25,62	18,7	14,8
Фм2	21,2	26,1	20,4	24,3	26,3	3,95	5,6	7,0
Фм3	13,5	10,0	19,2	14,4	13,0	6,53	23,6	24,7
Фм4	29,2	18,3	10,2	12,0	8,9	26,97	4,6	11,5
0	22,0	16,8	13,5	14,5	12,4	17,85	11,5	15,0
Фс1	9,1	28,0	22,8	18,8	19,1	16,65	8,6	29,3
Фс2	29,0	11,7	13,5	28,3	18,9	16,08	16,8	27,3
0	21,0	18,3	17,3	24,5	19,0	16,31	13,5	28,1
Фб1	20,6	24,8	4,1	13,8	17,8	20,86	7,9	18,0
Фб2	16,1	11,0	24,6	4,8	10,7	22,55	14,8	3,8
Фб3	16,3	6,4	14,2	27,6	15,5	22,14	14,6	26,3
Фб4	26,2	6,4	4,7	5,7	16,1	20,76	4,6	6,1
0	21,0	18,4	7,0	12,1	16,5	21,10	8,3	14,6
Фп1	9,4	8,0	11,9	23,2	26,4	16,53	26,7	7,3
Фп2	9,6	23,0	28,7	9,7	9,9	20,53	19,0	27,0
Фп3	20,1	15,4	6,1	4,7	17,4	11,06	27,6	16,8
0	11,9	14,3	15,8	14,8	19,2	16,50	24,5	15,6
Фа1	18,0	16,9	26,9	26,4	6,4	19,71	29,9	29,5
Фа2	12,0	8,9	3,0	10,8	9,9	11,24	26,5	6,0
0	16,3	14,6	20,1	22,0	7,4	17,29	28,9	22,8
Фв1	2,5	20,1	23,8	5,8	7,0	5,69	22,9	10,1
Фв2	15,6	23,4	15,7	14,5	16,1	24,27	11,3	26,2
0	11,6	22,4	18,2	11,8	13,3	18,55	14,9	21,3
Фр1	14,9	11,8	13,8	15,3	27,5	16,60	7,8	18,9
Фр2	11,6	20,6	6,8	19,1	9,2	11,00	16,2	11,5
Фр3	9,1	29,0	28,5	29,3	3,2	11,62	23,9	15,6
Фр4	15,9	9,1	7,6	28,6	18,1	10,21	6,3	22,3
Фр5	8,1	12,3	20,3	7,3	12,7	15,84	4,8	29,2

Після розрахунку, функції впорядковують по збільшенню рангів. Зони найбільшого зосередження зайвих витрат відповідають найбільшим рангам (табл. 3).

Таблиця 3

Зони найбільшого зосередження витрат

функція	відхилення	Ранг
Фг1	19,1	5
Фг2	14,6	21
Фг3	13,5	25
Фг4	12,5	29
Фз1	18,7	8
Фз2	13,5	27
Фз3	10,1	33
Фз4	20,1	3
Фз5	17,6	12
Фз6	14,5	22
Фз7	19,6	4
Фм1	14,1	23
Фм2	16,9	13
Фм3	15,6	17
Фм4	15,2	18
Фс1	19,0	6
Фс2	20,2	2
Фб1	16,0	15
Фб2	13,5	26
Фб3	17,9	11
Фб4	11,3	31
Фп1	16,2	14
Фп2	18,4	9

Фп3	14,9	19
Фа1	21,7	1
Фа2	11,0	32
Фв1	12,2	30
Фв2	18,4	10
Фр1	15,8	16
Фр2	13,3	28
Фр3	18,8	7
Фр4	14,8	20
Фр5	13,8	24

Функціональний взаємозв'язок між відхиленнями та відповідними рангами представлено на рис. 2.

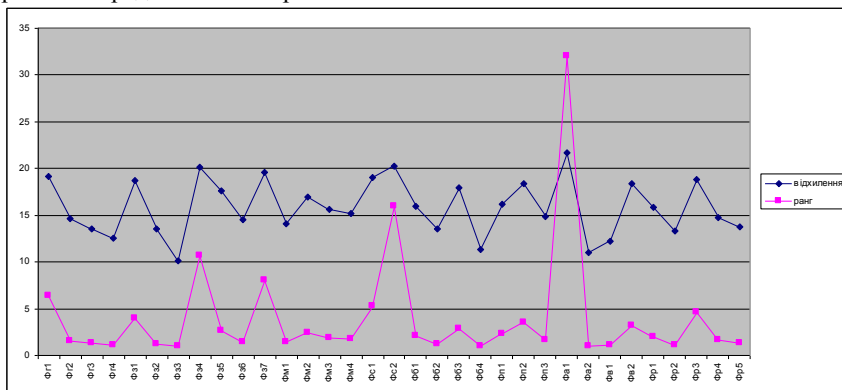


Рис. 2 Взаємозв'язок між відхиленнями та рангами функцій

Згрупований перелік функцій по критерію найбільших відхилень з шагом рангу 10 представлено в табл. 4.

Таблиця 4

Групи функцій за рангами відхилень

Фа1;Фс2;Фз4;Фз7;Фг1;Фс1;Фр3;Фз1;Фп2;Фв2	Група 1
Фб3;Фз5;Фм2;Фп1;Фб1;Фр1;Фм3;Фм4;Фп3;Фр4	Група 2
Фг2;Фз6;Фм1;Фр5;Фг3;Фб2;Фз2;Фр2;Фг4;Фв1	Група 3
Фб4;Фа2;Фз3	Група 4

Таким чином, в групу з найбільшим відхиленням увійшли 2 функції групи С, 3 функції групи 3, по одній - груп А, Г, Р, П, В

За даним методом, саме в цих функціях спостерігається найбільше зосередження витрат, і, отже, саме ці функції мають найбільший резерв для скорочення витрат.

В аналогічний спосіб, розраховується відхилення по групам функцій:

$$\Delta ГФ = \Sigma Сфij \text{ груп факт} - \Sigma Сфij \text{ груп мін} \quad (3)$$

$$РСГФ = (\Sigma Сфij \text{ груп факт} - \Sigma Сфij \text{ груп мін}) / \Sigma Сфij \text{ груп факт} \times 100\% \quad (4)$$

де $\Delta ГФ$ – відхилення по групі функцій;

$РСГФ$ – відносне відхилення по групі функцій;

$\Sigma Сфij$ груп факт – сума витрат на функції групи, фактична;

ΣСфії груп мін – сума витрат на функції групи, мінімальна.

Розрахунок представлено в формі табл. 5. Найбільше відхилення за витратами спостерігається по групі С, П та В. Зазначимо, що абсолютна сума витрат за даними групами незначна.

Отриманий результат, що характеризує резерви зниження витрат, представимо у формі рис. 3.

Далі, скористаємось АВС-методом для виявлення зон найбільшого зосередження витрат, що передбачає розбиття елементів об'єкту на три групи:

Таблиця 5

Ранжування груп функцій за відхиленнями від мінімальних значень

Група	Фактичне значення	Мінімальне значення	Відхилення	Ранг
Група Г	396385,3	336768,2	15,04	5
Група З	352922,0	300026,9	14,99	6
Група М	3777022,1	3191726,7	15,50	4
Група С	86057,3	69678,8	19,03	1
Група Б	3486481,9	3046622,9	12,62	9
Група А	392265,3	337272,9	14,02	7
Група П	211219,8	173777,1	17,73	2
Група В	33901,4	28462,8	16,04	3
Група Р	25013572,4	21572688,7	13,76	8

група А — найбільш дорогі функції;

група В — функції середньої вартості;

група С — функції низької вартості.

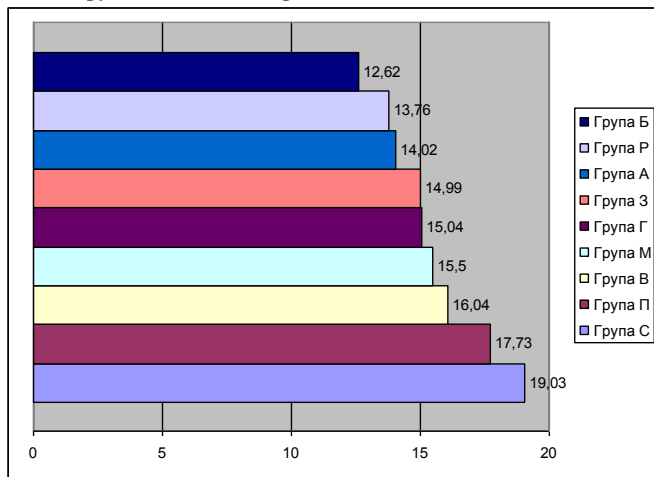


Рис. 3 Резерви зниження витрат по групі, %

В якості вихідних даних для побудови АВС-метода скористаємось даними табл. 6. У формі табл. 7 визначаємо частку кожної з функцій в

загальному обсязі витрат по кожному з підприємств, а також в цілому по групі підприємств.

Таблиця 6

Класифікація зон зосередження витрат

Група елементів	Доля від загального числа елементів %	Доля від загальних витрат на об'єкт %
A	5	75
B	20	20
C	75	5

Таблиця 7

Розрахунок частки функції в загальних витратах

Функція	АТ "ЛАЗ"	АТ "Новоград-Волинський машинобудівний завод"	АТ "ЗАЗ"	ХК "АвтоКрАЗ"	АТ "Церкаський автобус"	АТ "Бердичівський завод Прогрес"	АТ "Бориспільський автозавод"	ВАТ "Червона зірка"	середня частка функції в загальному обсязі витрат	загальний обсяг витрат по групі підприємств
Фг1	0,37	0,44	0,15	0,11	0,29	1,56	1,33	0,17	0,55	86926,6
Фг2	0,30	0,35	0,12	0,09	0,24	1,26	1,08	0,14	0,45	70410,546
Фг3	0,75	0,87	0,30	0,23	0,59	3,12	2,66	0,34	1,11	173853,2
Фг4	0,28	0,33	0,11	0,08	0,22	1,17	1,00	0,13	0,42	65194,95
Фз1	0,26	0,31	0,11	0,08	0,21	1,09	0,93	0,12	0,39	60848,62
Фз2	0,11	0,13	0,05	0,03	0,09	0,47	0,40	0,05	0,17	26077,98
Фз3	0,39	0,46	0,16	0,12	0,31	1,64	1,39	0,18	0,58	91272,93
Фз4	0,30	0,35	0,12	0,09	0,24	1,25	1,06	0,14	0,44	69541,28
Фз5	0,04	0,05	0,02	0,01	0,03	0,17	0,15	0,02	0,06	9561,926
Фз6	0,07	0,09	0,03	0,02	0,06	0,31	0,27	0,03	0,11	17385,32
Фз7	0,34	0,39	0,14	0,10	0,27	1,41	1,20	0,15	0,50	78233,94
Фм1	0,57	2,32	1,09	0,75	1,12	0,64	0,95	2,05	1,19	363175,2
Фм2	0,80	3,25	1,53	1,05	1,57	0,90	1,33	2,87	1,66	508445,28
Фм3	1,72	6,97	3,28	2,26	3,36	1,93	2,85	6,15	3,56	1089525,6
Фм4	2,86	11,62	5,46	3,77	5,60	3,22	4,75	10,25	5,94	1815876
Фс1	0,15	0,17	0,06	0,05	0,12	0,62	0,53	0,07	0,22	34770,64
Фс2	0,22	0,26	0,09	0,07	0,17	0,92	0,78	0,10	0,33	51286,694
Фб1	3,44	13,95	6,56	4,52	6,72	3,86	5,71	12,29	7,13	2179051,2
Фб2	0,57	2,32	1,09	0,75	1,12	0,64	0,95	2,05	1,19	363175,2
Фб3	0,34	1,39	0,66	0,45	0,67	0,39	0,57	1,23	0,71	217905,12
Фб4	1,15	4,65	2,19	1,51	2,24	1,29	1,90	4,10	2,38	726350,4
Фп1	1,01	0,64	0,23	0,40	0,62	3,51	0,82	1,79	1,13	181045,5
Фп2	0,68	0,43	0,15	0,27	0,41	2,34	0,55	1,20	0,75	120697
Фп3	0,51	0,32	0,11	0,20	0,31	1,76	0,41	0,90	0,56	90522,75
Фа1	0,85	0,54	0,19	0,33	0,52	2,93	0,68	1,49	0,94	150871,25
Фа2	0,34	0,21	0,08	0,13	0,21	1,17	0,27	0,60	0,38	60348,5
Фа1	0,04	0,05	0,02	0,01	0,04	0,19	0,16	0,02	0,07	10431,192
Фв2	0,10	0,12	0,04	0,03	0,08	0,42	0,36	0,05	0,15	23470,182
Фр1	24,43	14,10	22,76	57,39	21,77	17,95	19,49	15,41	24,16	9093298,8
Фр2	16,29	9,40	15,17	0,23	14,52	11,96	12,99	10,27	11,35	4210906,8
Фр3	12,21	7,05	11,38	0,20	10,89	8,97	9,74	7,70	8,52	3159708,75
Фр4	20,36	11,75	18,97	3,77	18,14	14,95	16,24	12,84	14,63	5433209,5
Фр5	8,14	4,70	7,59	20,88	7,26	5,98	6,50	5,14	8,27	3116448,5
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	25013572,4

Розрахунок здійснюється за формулами:

$$\text{ЧФ}_j = \text{Сф}_i \times 100 / \text{ТС}_j \quad (5)$$

$$\text{ЧФ} = \Sigma \text{Сф}_{ij} \times 100 / n \quad (6)$$

Розташовуємо функції в порядку зменшення частки в загальному обсязі витрат та розділяємо функції, що аналізуються, на групи А, В та С. З цієї метою, спочатку визначаємо групу А (75% внеску за наростанням), після цього – групу С (5% знизу), решта (20%) – припадає на групу В.

Таблиця 8

АВС-метод функцій

сума витрат	питома вага функції в обсязі витрат	витрати на функцію по групі підприємств	
Фр1	24,16	9093298,8	А = 74,06
Фр4	14,63	5433209,5	
Фр2	11,35	4210906,8	
Фр3	8,52	3159708,75	
Фр5	8,27	3116448,5	
Фб1	7,13	2179051,2	
Фм4	5,94	1815876	В = 19,9
Фм3	3,56	1089525,6	
Фб4	2,38	726350,4	
Фм2	1,66	508445,28	
Фм1	1,19	363175,2	
Фб2	1,19	363175,2	
Фп1	1,13	181045,5	
Фг3	1,11	173853,2	
Фа1	0,94	150871,25	
Фп2	0,75	120697	
Фб3	0,71	217905,12	С = 6,08
Фз3	0,58	91272,93	
Фп3	0,56	90522,75	
Фг1	0,55	86926,6	
Фз7	0,50	78233,94	
Фг2	0,45	70410,546	
Фз4	0,44	69541,28	
Фг4	0,42	65194,95	
Фз1	0,39	60848,62	
Фа2	0,38	60348,5	
Фс2	0,33	51286,694	
Фс1	0,22	34770,64	
Фз2	0,17	26077,98	
Фв2	0,15	23470,182	
Фз6	0,11	17385,32	
Фв1	0,07	10431,192	
Фз5	0,06	9561,926	

Новий перелік (з зазначеними частками в загальному обсязі витрат) в табл. 8. Дані табл. 8 свідчать про те, що перші шість позицій (18% функцій) списку, впорядкованого подібним чином, та віднесені до групи А дали 74% в загальній сумі витрат. Наступні десять позицій (30% функцій), віднесені до групи В – дали майже 20% загального результату, і, нарешті, останні 17 позицій (52% функцій), віднесені до групи С - дали лише 6% загального обсягу витрат.

Середньостатистичне процентне співвідношення груп А, В та С представлено в табл. 9.

Таблиця 9

Середньостатистичне процентне співвідношення груп А, В та С

Група	Частка в асортименті, %	Частка в реалізації, %
А	18	74
В	30	20
С	52	6

Засобами Microsoft Excel будемо криву ABC-методу в системі координат, де по осі Х відкладаються частки позицій впорядкованого списку від загальної кількості позицій, а по осі Y - частка функції в загальному обсязі витрат, розрахована за нарошуванням, % (дані стовпця табл. 7).

Загальне число позицій в нашому випадку – 33. Отже, перша позиція впорядкованого списку (функція Фр1 – забезпечення виробництва матеріалами) складає 3% від загальної кількості функцій. Шість верхніх позицій впорядкованого списку складуть 18% від загальної кількості позицій і т.д. до 100%.

Згідно даної логіки визначаємо координати об'єктів впорядкованого списку по осі Х та Y (табл. 10).

Таблиця 10

Координати об'єктів

	Фр1	Фр4	Фр2	Фр3	Фр5	Фб1	Фм4	Фм3	Фб4	Фм2	Фм1
	24,2	14,6	11,4	8,5	8,3	7,1	5,9	3,6	2,4	1,7	1,2
X	3,0	6,1	9,1	12,1	15,2	18,2	21,2	24,2	27,3	30,3	33,3
Y	24,2	38,8	50,1	58,7	66,9	74,1	80,0	83,6	85,9	87,6	88,8
	Фн1	Фз3	Фа1	Фн2	Фб3	Фз3	Фн3	Фз1	Фз7	Фз2	Фз4
	1,1	1,1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4
X	39,4	42,4	45,5	48,5	51,5	54,5	57,6	60,6	63,6	66,7	69,7
Y	91,1	92,2	93,2	93,9	94,6	95,2	95,8	96,3	96,8	97,3	97,7
	Фз4	Фз1	Фа2	Фс2	Фс1	Фз2	Фб2	Фз6	Фб1	Фз5	Фз4
	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4
X	72,7	75,8	78,8	81,8	84,8	87,9	90,9	93,9	97,0	100,0	72,7
Y	98,1	98,5	98,9	99,2	99,4	99,6	99,8	99,9	99,9	100,0	98,1

Дані проведеного аналізу надали інформацію про внесок кожної функції в кінцевий обсяг витрат підприємства, що надає в подальшому можливість прийняти обґрунтоване рішення про перерозподіл витрат.

В якості фільтру, використовуємо дані ABC-методу, які дозволяють відсіяти функції, що не створюють значного впливу на обсяг витрат (група С). Отримані дані заносимо в табл. 11.

Таким чином, на даному етапі моделювання, як напрямок зниження витрат пропонується скорочення витрат по групам функцій: виробництва, фінанси (в повному складі функцій), а також по функціям забезпечення сировиною напівфабрикатами, контролю якості продукції та організації реклами, бухгалтерського та управлінського обліку, а також – взаємодії з замовниками.

Економія витрат розраховується по формулі:

$$EC = \Sigma Cfi \times (\Sigma Cfi - \Sigma Cfi_{\min}) / \Sigma Cfi \times 100\% \quad (7)$$

де EC – економія від зниження витрат по функціям груп А та В.

Таблиця 11

Співставлення частки зайвих витрат та частки функції в загальному обсязі витрат

функція	питома вага функції в обсязі витрат, %	резерв зниження, %
Фг1	0,55	19,1
Фг2	0,45	14,6
Фг3	1,11	13,5
Фг4	0,42	12,5
Фз1	0,39	18,7
Фз2	0,17	13,5
Фз3	0,58	10,1
Фз4	0,44	20,1
Фз5	0,06	17,6
Фз6	0,11	14,5
Фз7	0,50	19,6
Фм1	1,19	14,1
Фм2	1,66	16,9
Фм3	3,56	15,6
Фм4	5,94	15,2
Фс1	0,22	19,0
Фс2	0,33	20,2
Фб1	7,13	16,0
Фб2	1,19	13,5
Фб3	0,71	17,9
Фб4	2,38	11,3
Фп1	1,13	16,2
Фп2	0,75	18,4
Фп3	0,56	14,9
Фа1	0,94	21,7
Фа2	0,38	11,0
Фв1	0,07	12,2
Фв2	0,15	18,4
Фр1	24,16	15,8
Фр2	11,35	13,3
Фр3	8,52	18,8
Фр4	14,63	14,8
Фр5	8,27	13,8

Таблиця 12

Співставлення частки зайвих витрат та частки функції в загальному обсязі витрат по функціям групи А та В (за результатами АВС-методу)

функція	питома вага функції в обсязі витрат, %	резерв зниження, %
Фг3	1,1	13,5
Фм1	1,2	14,1
Фм2	1,7	16,9
Фм3	3,6	15,6
Фм4	5,9	15,2
Фб1	7,1	16,0
Фб2	1,2	13,5
Фп1	1,1	16,2
Фп2	0,8	18,4
Фа1	0,9	21,7
Фр1	24,2	15,8
Фр2	11,4	13,3
Фр3	8,5	18,8
Фр4	14,6	14,8
Фр5	8,3	13,8

Таким чином, на даному етапі моделювання, за рахунок скорочення витрат на зазначені вище функції, можливе скорочення витрат на 4913520,2 по досліджуваній групі підприємств, що складає 14,55% від загального обсягу витрат по групі підприємств (табл. 13).

Очевидно, що не всі функції можна вважати рівноцінними. Скорочення витрат на деякі функції може призвести до погіршення загального стану підприємства, до зниження фінансових результатів, що зведе нанівець отриманий від економії ефект.

Для того, щоб уникнути даної ситуації, пропонується оцінити важливість кожної з функцій (групи А та В) експертним шляхом.

Таблиця 13

Розрахунок економії витрат

функція	резерв зниження, %	сума витрат	зниження витрат
Фг3	13,5	173853,2	23540,5
Фм1	14,1	363175,2	51228,1
Фм2	16,9	508445,28	85673,3
Фм3	15,6	1089525,6	170146,7
Фм4	15,2	1815876	276210,1
Фб1	16,0	2179051,2	347945,8
Фб2	13,5	363175,2	49173,4
Фп1	16,2	181045,5	29286,0
Фп2	18,4	120697	22248,9
Фа1	21,7	150871,25	32763,0
Фр1	15,8	9093298,8	1440518,6
Фр2	13,3	4210906,8	558120,1
Фр3	18,8	3159708,75	593648,1
Фр4	14,8	5433209,5	801956,5
Фр5	13,8	3116448,5	431061,1
Разом	14,55	31959287,8	4913520,2

В якості експертів було запрошено чотири представники адміністративних органів машинобудівних підприємств м. Дніпропетровська. Всі експерти мають досвід роботи в керівних органах машинобудівних підприємств понад 5 років.

Це, на нашу думку, дозволяє розглядати експертів як спеціалістів, що мають високу кваліфікацію, та робить їх оцінки репрезентативними.

Оцінка значимості функції робилося за шкалою від 0 до 1, де 0 – функція не має значення; 1 – значення функції є найвищим.

Данні експертизи оформлювались у вигляді таблиці й розраховувались за формулами 9; 10; 11.

Середній сумарний ранг:

$$\Sigma P_{сер} = (\Sigma P_1 + \dots + \Sigma P_i) / n \quad (8)$$

де ΣP_i - сумарний ранг i – й функції

Відхилення від середньої величини сумарних рангів визначаємо за формулою:

$$D = P_i - \Sigma P_i \quad (9)$$

де D - відхилення від середньої величини сумарних рангів;

P_i – i -й ранг функції.

Коефіцієнти вагомості функцій (K_v) обчислюємо за формулою:

$$K_{\epsilon} = P_i / \Sigma P_i \quad (10)$$

У визначенні рангів методом експертної оцінки брали участь чотири експерти, які визначали значимість п'ятнадцяти функцій.

Результати опитування експертів відносно ранжування подаємо у вигляді матриці сумарних рангів.

З цією метою, пропонується включити в розрахунок коефіцієнт зниження витрат, що має бути пропорційним коефіцієнту вагомості функції:

$$K_{3B} = 1 - K_{\epsilon} \times 10 \quad (11)$$

Таким чином, для функції, яка отримала найбільший показник вагомості, коефіцієнт зниження буде найнижчим, і навпаки Звідси, оптимальна сума зниження витрат по функціям груп А та В може бути розрахована по формулі:

$$3Bonm = K_{3B} \times EC \quad (12)$$

де 3Вопт – оптимальний рівень зниження витрат.

Отже, в результаті реалізації моделі управління витратами на базі функціонально-вартісного аналізу, оптимальне зменшення суми витрат по досліджуваній групі підприємств складе 1032470,47 тис. грн. Одночасно, витрати на важливі функції будуть скорочені в обсягах, які не впливатимуть на ефективність виконання відповідних функцій (табл. 14).

Таблиця 14

Розмір оптимального зниження витрат

функція	резерв зниження, %	коефіцієнт зниження витрат	сума витрат	зниження витрат
Фг3	13,5	0,43	173853,2	10152,5
Фм1	14,1	0,19	363175,2	9954,3
Фм2	16,9	0,34	508445,28	28828,4
Фм3	15,6	0,38	1089525,6	65317,0
Фм4	15,2	0,15	1815876	40580,6
Фб1	16,0	0,60	2179051,2	207778,0
Фб2	13,5	0,57	363175,2	28199,0
Фп1	16,2	0,69	181045,5	20264,2
Фп2	18,4	0,64	120697	14340,5
Фа1	21,7	0,17	150871,25	5589,9
Фр1	15,8	0,12	9093298,8	177504,7
Фр2	13,3	0,19	4210906,8	108449,9
Фр3	18,8	0,19	3159708,75	115353,4
Фр4	14,8	0,17	5433209,5	136826,7
Фр5	13,8	0,15	3116448,5	63331,2
Разом			31959287,78	1032470,478

Далі, в табл. 15 проілюстровано використання даної моделі на прикладі кожного з досліджуваних підприємств. Розрахунок ітогової таблиці виконано на основі наведеного вище алгоритма.

Отримані результати доводять доцільність використання запропонованої моделі на практиці.

Висновки. Наукова новизна полягає у розробці багатоступеневого алгоритму визначення значущості функцій (рис. 1), в якому поєднуються визначення рангу функцій в залежності від відсотка витрат, який вони дозволяють зменшити; використання АВС-методу, заснованого на принципі

Паретто; використання методу експертних оцінок, який дозволяють врахувати значущість функцій в контексті забезпечення життєдіяльності підприємств.

Таблиця 15

Оптимальний розмір зниження витрат для окремих підприємств

Функція	фактичний стан витрат по функціям							
	АТ "ЛІАЗ"	АТ "Ново краматорський машинобудівний завод"	АТ "ЗАЗ"	ХК "АвтоКрАЗ"	АТ "Черкаський автобус"	АТ "Бердичівський завод Прогрес"	АТ "Бориспільський автозавод"	ВАТ "Червона зірка"
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фг3	59629,4	35269,6	45990,8	10999,6	4037,0	3984,0	12602,6	1340,2
Фм1	45713,9	93736,6	165920,7	36665,1	7678,7	820,5	4512,1	8127,8
Фм2	63999,4	131231,2	232288,9	51331,1	10750,1	1148,6	6316,9	11378,9
Фм3	137141,6	281209,8	497762,0	109995,3	23036,0	2461,4	13536,3	24383,4
Фм4	228569,3	468683,0	829603,3	183325,5	38393,3	4102,3	22560,5	40639,0
Фб1	274283,1	562419,6	995523,9	219990,6	46071,9	4922,7	27072,6	48766,8
Фб2	45713,9	93736,6	165920,7	36665,1	7678,7	820,5	4512,1	8127,8
Фп1	80992,5	25984,8	73378,8	19556,7	4262,1	4482,3	3890,7	7114,5
Фп2	53995,0	17323,2	48814,1	13037,8	2841,4	2988,2	2593,8	4743,0
Фа1	67493,8	21654,0	28968,3	16297,3	3551,8	3735,3	3242,3	5928,8
Фр1	1949874,3	568416,9	3455831,7	2793438,0	149259,9	22896,3	92473,8	61107,9
Фр2	1299916,2	378944,6	2303887,8	10999,6	99506,6	15264,2	61649,2	40738,6
Фр3	974937,2	284208,5	1727915,9	9778,4	74630,0	11448,2	46236,9	30554,0
Фр4	1624895,3	473680,8	2879859,8	183325,5	124383,3	19080,3	77061,5	50923,3
Фр5	649958,1	189472,3	1151943,9	1016494,9	49753,3	7632,1	30824,6	20369,3
Разом	7557112,6	3625971,4	14603610,3	4711900,4	645833,8	105786,6	409085,9	364243,2
можлива сума оптимізації витрат								
Функція	АТ "ЛІАЗ"	АТ "Ново краматорський машинобудівний завод"	АТ "ЗАЗ"	ХК "АвтоКрАЗ"	АТ "Черкаський автобус"	АТ "Бердичівський завод Прогрес"	АТ "Бориспільський автозавод"	ВАТ "Червона зірка"
Фг3	3482,2	2059,6	2685,7	642,3	235,7	232,7	736,0	78,3
Фм1	1253,0	2569,2	4547,7	1005,0	210,5	22,5	123,7	222,8
Фм2	3628,7	7440,7	13170,6	2910,4	609,5	65,1	358,2	645,2
Фм3	8221,6	16858,5	29840,8	6594,2	1381,0	147,6	811,5	1461,8
Фм4	5108,0	10474,0	18539,7	4096,9	858,0	91,7	504,2	908,2
Фб1	26153,6	53628,1	94925,7	20976,7	4393,1	469,4	2581,4	4650,0
Фб2	3549,5	7278,2	12883,0	2846,9	596,2	63,7	350,3	631,1
Фп1	9065,4	2908,5	8213,2	2189,0	477,1	501,7	435,5	796,3
Фп2	6415,4	2058,2	5799,8	1549,1	337,6	355,0	308,2	563,5
Фа1	2500,7	802,3	1073,3	603,8	131,6	138,4	120,1	219,7
Фр1	38062,3	11095,7	67459,2	54529,0	2913,6	446,9	1805,1	1192,8
Фр2	33478,7	9759,5	59335,5	283,3	2562,7	393,1	1587,7	1049,2
Фр3	35592,6	10375,8	63082,1	357,0	2724,6	417,9	1688,0	1115,5
Фр4	40920,4	11928,9	72524,7	4616,8	3132,4	480,5	1940,7	1282,4
Фр5	13208,2	3850,4	23409,4	20656,8	1011,1	155,1	626,4	413,9
Разом	230640,3	153087,7	477490,4	123857,1	21574,6	3981,3	13977,0	15230,7

Практичне значення одержаних результатів полягають у тому, що наукові результати дослідження й основні положення публікації доведені до рівня методичних розробок і практичних рекомендацій, які можуть

використовуватися в управлінні господарською діяльністю машинобудівних підприємств в сучасній ринкової економіці.

Література до розділу 4.14

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: пер. с англ./под. ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.: ил. пер. изд. Alan Upchurch. Management Accounting: Principles & Practice. Financial Times Professional Limited, 1998.- 451 с.
2. Атамас П.Й. Управлінський облік: Навчальний посібник. – Д. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
3. Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг, Марк С. Управленческий учёт, 3-е издание.: пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 878 с.
4. Бабич Т.Н. Планирование на предприятии / Т.Н. Бабич, Э.Н. Кузьбожев: учебное пособие.- М.: КНОРУС, 2005.- 336 с.
5. Галенко В.П. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики: Учеб. Пособие для студентов ВУЗов / Галенко В.П., Самарина Г.П., Страхова О.А. М.: Издательский центр "Академия", 2005.- 288 с.
6. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник.- К.: Лібра, 2003.- 704 с.
7. Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / пер. с англ. -СПб.: Пергамент, 1998. - 496 с.
8. Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент.- К.: Издательский дом «Максимум», 2005. – 884 с.
9. Райан Б. Стратегический учет для руководителя/ Пер. С англ. Под ред. В.А. Микрюкова.- М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.- 616 с.
10. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. С англ./Под ред. и с предисл. А. М. Петрачкова.- М.: Финансы и статистика, 1993.-560 с.
11. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. 10 – е изд./ Пер. С англ.-СПб.: Питер, 2005.- 1008 с.
12. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 459 с.
13. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. - 544 с.

4.15. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ, ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Дронь Є.В.

к.е.н.

*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Успіх реалізації намічених структурних зрушень в соціально-економічному середовищі держави напряму залежить від об'єктивних тенденцій розвитку регіонів. Делегування багатьох управлінських та аналітичних функцій, надання розширених можливостей щодо стимулювання та регулювання економічних відносин накладає нові зобов'язання на регіональну політику, особливо в частині забезпечення економічної безпеки.

Політика забезпечення економічної безпеки в регіональному контексті має свою специфіку. Історично Україна успадкувала систему, яка тяжіє до централізованого управління та регулювання економічними процесами в регіоні. Однак на даному етапі розвитку, коли мають місце серйозні структурні зрушення в економічній, технологічній, ресурсній, інформаційній, інфраструктурній, демографічній та інших сферах виникає потреба реформування механізмів формування основ безпеки. Зміни є наслідком як природного еволюційного розвитку так і процесу глобалізації.

З врахуванням означених змін, завдання забезпечення економічної безпеки держави може бути реалізовано через виважену політику реалізації основних стратегічних намірів на загальнодержавному рівні та делегування частини повноважень на регіональний рівень.

Звичайно, аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду забезпечення економічної безпеки на рівні регіону є актуальним питанням. Але потрібно випередити бажання дублювати будь-яку відому інституційну модель та тип розвитку регіональної політики. Оскільки українські реалії характеризуються в першу чергу відсутністю надійної інформаційної бази, на основі якої можна прийняти обґрунтоване управлінське рішення такого рівня. Так як висока тінізація економіки не дозволяє об'єктивно оцінити стан розвитку та робить менш ефективною існуючу систему забезпечення економічної безпеки держави.

Саме в таких умовах особливого значення набуває питання створення регіональних механізмів забезпечення економічної безпеки території, як важливої складової системи зв'язків в середині держави.

Концепція безпеки досить широко вивчається в представниками наукових кіл, дослідження широко висвітлені в науковій літературі. Зокрема над визначенням значимих показників та розробкою методологічних основ, які б дали змогу визначити ефективні стратегічні напрямки стійкого розвитку економічної системи в Україні працюють Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухуруков, Н.О. Парфенцева, З.С. Варналій, Я.А. Жаліло, Н.А. Мікула, І.М. Школа, Мокій, А.М. Гуменюк та В.К. Євдокименко.

З огляду на масштабність поняття, розрізняють такі геополітичні рівні та види безпеки [4, с.8]: міжнародна безпека (глобальна та регіональна), національна безпека, регіональна безпека, безпека організації (підприємства, фірми), безпека об'єкта, безпека особистості.

Поняття «економічна безпека» є синтетичною категорією економіки та політології, тісно пов'язане з категоріями економічної та політичної незалежності, стабільності та ефективності.

Економічну безпеку також можна визначити як стан економічної системи, який характеризується належним розвитком економічних, організаційних, соціальних та правових відносин, що забезпечує ефективне та результативне використання всіх доступних ресурсів, при якому гарантується стабільність функціонування та розвиток.

Дослідуючи національний рівень економічної безпеки беруть до уваги усі складові економіки країни та рівень їх взаємодій. Що включає в себе дослідження цілісності економічного простору, факторів, які визначають

стабільність економічних відносин, залежність від імпорту та зовнішніх ресурсних джерел, стійкості та спроможності фінансової системи держави. Також в межах аналізу даного рівня визначаються бажаний та критичний рівні життя населення, рівень криміналізації суспільства. Досліджується проблема людського розвитку, формування трудового потенціалу населення, досягнення належного соціального та культурного розвитку. Визначаються і обґрунтовуються оптимальні методи державного регулювання ринкової економіки, завданням яких є забезпечення нормального функціонування ринкового простору, як в звичайних так і в екстремальних умовах.

Економічна безпека держави забезпечується безпекою та ефективною консолідацією соціально-економічних систем більш низького рівня управління.

Вивчаючи регіональний рівень економічної безпеки в першу чергу визначають здатність регіональної економіки забезпечувати розширене відтворення без критичної залежності від зовнішніх надходжень ресурсів, стійкість фінансової системи та її роль в загальнодержавній системі фінансових відносин. Враховується на регіональному рівні також допустимий рівень життя та рівень соціально-економічного розвитку окремого регіону. Оцінюється ефективність регіональної політики з врахуванням загальнодержавних стандартів та критеріїв встановлених на державному рівні.

Економічна безпека суб'єкта економічної діяльності розглядається в першу чергу як здатність організації зберігати економічну незалежність та самостійність, здійснювати ефективну діяльність в несприятливих соціально-економічних умовах та за умов різного рівня конкуренції.

Оцінюється єдність економічного простору організації, рівень адміністративного регулювання та ресурсного забезпечення, який гарантує результативність діяльності в екстремальних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, рівень запасу міцності та оптимальність формування резервів.

Приступаючи до оцінки рівня економічної безпеки особистості, варто зауважити що дана категорія є досить філософською. Тому потрібно оцінювати її з позиції економіки, соціології та психології. Тому в першу чергу, розглядається здатність людини до самостійного фінансового забезпечення індивідуальних та соціальних потреб. Для цього визначається допустимий рівень доходу на одну особу та з огляду на соціально-економічну роль індивіда в суспільстві. Оцінюється можливість самостійного та зовнішнього забезпечення основних прав та потреб особи, які гарантують умови для нормального життя як в звичайних так і кризових для громадянина умовах.

Стан економічного середовища та притаманний йому рівень економічної безпеки оцінюється об'єктивною системою параметрів, критеріїв та індикаторів, які визначають порогові та оптимальні значення функціонування економіки. В разі невідповідності певних соціально-економічних показників цим значенням система втрачає здатність динамічно розвиватися, протидіяти загрозам, приводить до формування негативних, руйнуючих тенденцій в області економічної безпеки. Важливим завданням є визначення не тільки значимих соціально-економічних показників, які б вірно характеризували стан системи,

важливим завданням є встановлення їх граничних значень та вірне їх комплексне трактування.

Для ефективного управління економічною системою та формування досконалої стратегічної лінії розвитку безпеки економіки, необхідна ідентифікація найбільш значимих факторів та умов, які впливають на її існування та розвиток.

Важливо при дослідженні економічної безпеки не обмежуватися тільки вивченням загальнодержавних соціально-економічних показників. Такий підхід не дає повного уявлення про реальний стан справ. Необхідність врахування комплексних показників, що характеризують соціально-економічний стан регіонів пояснюється високою ступінню нерівномірності розвитку областей України, та їх суттєвою диференціацією. При проведенні комплексного аналізу існує ризик нівелювання певних проблемних моментів та неврахування ризиків, які властиві проблемним територіям. Диференціація аналізу дозволяє адекватно оцінити наявні проблемні моменти та сильні сторони. І через оптимізацію регіональних соціально-економічних зв'язків існує можливість знизити рівень ризиків та вдосконалити механізми формування економічної безпеки. Ці обставини є вирішальним аргументом, який визначає необхідність аналізу економічної безпеки не тільки для держави в цілому, але для регіонального рівня.

Під економічною безпекою регіону, в [4, с.82] розуміють "сукупність поточного стану, умов та факторів, які характеризують стабільність, стійкість та поступальність розвитку економіки регіону, органічно інтегрованої в економіку держави в цілому як відносно самостійна структура".

Економічна безпека регіону традиційно розглядається в рамках економічної безпеки держави. Справді, якщо розглядати економічну систему регіону, як складову державної економічної системи, то можна дійти до висновку, що інтеграція в загальну структуру досягається шляхом узгоджених дій органів державної влади, створенням єдиного економічного та правового простору. Дані складові елементи володіють певною незалежністю, а саме: можливістю проводити власну економічну політику, здатністю приймати важливі економічні рішення.

Економічна безпека на регіональному рівні являє собою фактично сукупність умов та факторів, які визначають рівень розвитку економічних відносин та стан економіки в цілому. Від яких залежить ефективність та безпечність діяльності підприємств (як локалізованих на даній території, так і функціонально з ними пов'язаних) та якість життя населення.

Безпечність економічних зв'язків визначається рівнем розвитку та якістю взаємодій виробничої, фінансової, законодавчої, інфраструктурної, соціально-демографічної, ресурсної та інших сфер. Тому економічна безпека регіону характеризує захищеність від ризиків, які породжуються в означених сферах. Діагностика рівня економічної безпеки середовища потребує комплексної оцінки

Можливості регіону забезпечувати економічну безпеку реалізуються через створення дієвої регіональної політики, в основі якої лежить ґрунтовний аналіз доступного ресурсного потенціалу території. Ефективність регіональної

політики залежатиме від адекватної оцінки рівня ресурсного забезпечення і існуючого механізму управління наявним ресурсним потенціалом, як основного чинника соціально-економічного розвитку регіону. Алгоритм інформаційного забезпечення регіональної політики повинен базуватися на обґрунтованій системі економічних оцінок та граничних значень використання наявних ресурсів та визначення допустимого рівня, який забезпечує життєздатність та ефективність.

Особливо важливе значення має прогнозування можливості виникнення небезпечних факторів, які прямо чи опосередковано здійснюватимуть вплив на економічну систему, тим самим негативно впливаючи на економічні інтереси економічних суб'єктів та суспільства. При визначенні міри наявних загроз економіці регіону аналізується їх характер та спосіб прояву, визначається інтенсивність та динаміка.

На сьогоднішній день, до основних загроз, актуальних для усіх областей України можна віднести: зниження рівня життя, безробіття та зубожіння населення; негативні демографічні зміни; відсталість технологічної бази; високу енергоємність; високу собівартість виробництва; високий рівень залежності економіки від імпортних енергоносіїв; залежність промисловості регіону від міжрегіональних та зовнішньоекономічних зв'язків; негативні інфраструктурні зміни; низький рівень екологічної безпеки; нераціональне використання природних ресурсів та ін.

Показники, через аналіз яких існує можливість визначити рівень впливу означених загроз, повинні визначатися в динаміці та вивчатися з огляду на загальну структуру. Таким чином є можливість визначити основні тенденції розвитку кризових ситуацій. Важливим моментом аналізу є визначення шляхів їх нейтралізації.

Від своєчасного визначення виду та міри загроз залежить результативність та адекватність прийняття управлінського рішення як на регіональному і державному рівнях, так і на рівні окремо взятого підприємства.

Оцінюючи рівень економічної безпеки на рівні регіонів, консолідуючи таку інформацію, аналізуючи ситуацію в комплексі, можна отримати певні висновки стосовно рівня економічної безпеки навіть державного рівня. Для випередження виникнення негативних факторів, або для зниження міри впливу існуючих, виникає потреба в прийнятті органами державної влади низки рішень стосовно економічного регулювання регіонального розвитку.

Економічна безпека організації (підприємства) визначається в першу чергу середовищем її функціонування, яке характеризує весь комплекс умов, в яких організація досягає найбільшої ефективності.

В [4, с.105] економічна безпека організації (підприємства, установи, фірми) трактується як: „стан найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз та забезпечення стабільного її функціонування.”

Економічна безпека організації є консолідованим показником, який характеризує спроможність організації протидіяти загрозам та органічно розвиватися в умовах середовища.

Фактично, рівень економічної безпеки організації задається з огляду на наявні фінансові, інформаційно-технічні, технологічні, інтелектуально-кадрові можливості підприємства.

Оцінка економічної безпеки організації базується на визначенні потенційних загроз, породжених зовнішнім та внутрішнім середовищами існування та врахуванні всіх внутрішніх можливостей протидіяти їм. Безпечність функціонування залежить від того, наскільки ефективно службам даної організації вдасться попередити загрози та усунути наслідки прояву негативних факторів. Важливим моментом управління при розбудові внутрішньої системи безпеки є встановлення потенційних можливостей, розвиток яких дозволить попередити ризики, та ефективніше використовувати ймовірні вигоди.

При оцінці рівня економічної безпеки організації, варто враховувати не тільки зовнішні ризики, в тому числі найбільш типові для даного регіону. Потрібно враховувати ризики, які найбільш характерні для конкретного виду економічної діяльності, до якого належить те чи інше підприємство.

Процес забезпечення економічної безпеки підприємства починається з виявлення наявних корпоративних ресурсів. Аналіз доступної ресурсної бази здійснюється з огляду на мету побудови комплексного стратегічного рішення та попередження всіх можливих втрат і досягнення максимального економічного ефекту як на даний час, так і в перспективі.

Сформований набір заходів досягнення економічної безпеки та система організації їх виконання та контролю є необхідним елементом стратегічного управління. Процес стратегічного планування та прогнозування повинен включати в себе основні якісні показники використання доступних ресурсів з огляду на якісні та кількісні орієнтири забезпечення функціональних складових економічної безпеки. Аналіз рівня економічної безпеки проводиться на основі комплексної оцінки ефективності заходів убезпечення та розрахунку функціональних та консолідованих показників використання доступних ресурсів.

Після напрацювань стратегічних планів діяльності організації здійснюється оперативне оцінювання рівня економічної безпеки підприємства. Важливу роль відіграє оперативне планування діяльності підприємства з огляду на аналіз поточної економічної ситуації в регіоні. На основі оперативних оцінок стану фінансово-господарської системи здійснюється планування з конкретизацією обраної мети.

На основі аналізу фінансово-господарської діяльності створюється інформаційна база, на основі якої можна робити висновки стосовно дієздатності побудованої стратегії. На основі такої інформації здійснюється оцінка встановлених функціональних та узагальнюючих критеріїв економічної безпеки підприємства та визначається відхилення від запланованого рівня. Доцільно визначити причини та характер наявних відхилень. З огляду на виявлені невідповідності визначається вірність стратегічного вибору та повторно розглядаються альтернативні варіанти. Після чого створюються рекомендації по коректуванню обраних стратегічних орієнтирів, що включає в себе і аналіз

щодо вибору наборів корпоративних ресурсів, систем стратегічного та оперативного планування. Доцільно також внести відповідні зміни в господарські плани та систему їх реалізації.

Гнучкість системи забезпечення економічної безпеки організації досягається за рахунок розробки декількох альтернативних сценаріїв розвитку ситуації та вирахування відповідно міри економічної ефективності та рівня ризику. Після визначення оптимального варіанта, доцільно на його основі сформулювати як якісні так і кількісні орієнтири діяльності. Варто також врахувати в процесі стратегічного планування можливість змін та вдосконалень.

Література до розділу 4.15

1. Пухтаєвич Г.О., „Аналіз національної економіки”
2. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 червня 2003 р. № 964-ІV // ВВР України. - 2003. - № 39. - Ст. 351.
3. Маханько Г.В. Моделирование экономической безопасности региона в контексте управления его ресурсным обеспечением: дис.доктор.эконом. наук: 08.00.05.– Ставрополь – 2005.– 355с.
4. Дворядкина, Е. Б. Экономическая безопасность [Текст] : учеб. пособие / Е. Б. Дворядкина, Н. В. Новикова ; [отв. за вып. В. Е. Кучинская] ; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т, Центр дистанционного образования. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010. – 177 с.
5. Кобилатова М.Ф. Регіональні пріоритети підвищення економічної безпеки в умовах глобалізації: дис.канд.економ.наук: 08.00.05/ Кобилатова Марина Федорівна.– Ставрополь.–2005.–205с.
6. Блинникова С.Н. Управление экономической безопасностью промышленного предприятия : дис. канд. экон. наук : 08.00.05./Блинникова Светлана Николаевна.– М.: РГБ, 2006.–153с.
7. Система економічної безпеки держави/Під заг.ред.д.е.н., проф. Сухорукова А.І./ Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України.–К.:ВД „Стилос”, 2009.–685 с.
8. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення:[монографія]/З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С.Сасенко.– Знання України, 2011.–299 с.
9. Харазішвілі Ю.М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку України.–К.:ТОВ „ПоліграфКонсалтинг”, 2007.–324с.

4.16. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО - ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

Дяченко Л.А.

к.е.н.

Європейський університет, м. Львів

Здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання на ринку туристичних послуг є вагомим фактором впливу на розвиток національної економіки. Діяльність підприємств туристичної сфери Львівської області зумовлюють структурні зміни в економіці регіону та могли б

забезпечити вищий рівень економічного розвитку туристичних підприємств, економіки Львівської області за рахунок більш ефективного управління ними. Львівська область отримає нові можливості здійснювати економічні прориви у власному розвитку, що зумовить вищий рівень економічного розвитку держави.

Для забезпечення практичної реалізації напрямів удосконалення управління підприємствами туристичної сфери є необхідним спочатку сформувати організаційно-економічний механізм управління ними. До окремої складової організаційно-економічного механізму управління підприємствами туристичної сфери Львівської області необхідно додатково включити таку його окрему складову, яка дозволить ефективно управляти туристичними послугами для зарубіжних споживачів, чого не було раніше. Відмінною особливістю цієї окремої складової, із загального механізму управління підприємствами туристичної сфери, для зарубіжних споживачів є управління: за країнами, за потребами, за інтелектуальними запитами, за особливостями зарубіжних національних культур (рис.1). Іншими особливостями для зарубіжних споживачів є можливість здійснити краще дослідження та краще узгодити взаємовідносини регіональні, обласні саме з тими країнами, звідки прибувають зарубіжні туристи; глибше дослідити запити зарубіжних споживачів щодо попиту на певні туристично-рекреаційні ресурси.

Слід зазначити, що більш якісний мотиваційний аналіз поведінки зарубіжних споживачів забезпечить інформацію вищого рівня достовірності, які турпродукти вони найчастіше бажали б купувати. Це дозволить здійснити глибший аналіз рівня сервісу для конкретних споживачів туристичного ринку за країнами, використовуючи також статистичний метод вторинного групування, що полягає у групуванні першочергово отриманих даних, результатів, їх аналіз та повторне групування за ознаками, які вважаються дослідниками найдоцільнішими в результаті отриманих ними даних. Стане можливим забезпечити більш ширше (за обраними ознаками) сегментування зарубіжних споживачів, враховуючи країну прибуття, їх національну культуру, стиль життя.

Запропонована автором схема формування ефективного механізму управління туристичними послугами для зарубіжних споживачів (рис. 1) дає можливість визначити більш ефективні канали збуту турпродуктів зарубіжним споживачам, дослідити фактор інформаційного комфорту та його рівень; розробити частину державної програми розвитку території Львівської області.

Саме тому, що туристичні продукти, які пропонують підприємства туристичної сфери Львівської області не диференційовані до певної країни (країн), звідки прибувають зарубіжні туристи та недостатньо глибоко зроблений аналіз тих сегментів (ніш) туристів, які найчастіше прибувають у туристичних цілях до м. Львова та Львівської області, та з яких саме країн – виникла невідповідність між змістом тих турпослуг, турпродуктів, які пропонуються зарубіжним споживачам та тим змістом турпослуг, турпродуктів, який вони бажали б отримати.

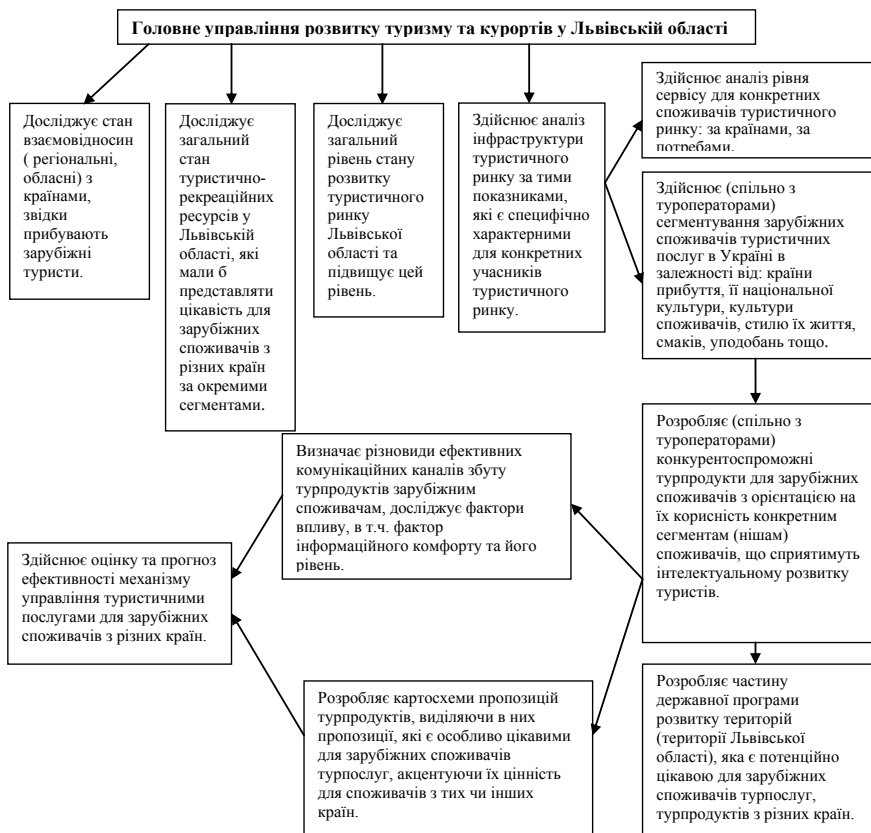


Рис. 1. Схема формування ефективного організаційно-економічного механізму управління туристичними послугами для зарубіжних споживачів (розроблено автором)

Аналіз діяльності підприємств туристичної сфери дав можливість сформувати основні напрями вдосконалення управління ними та виробити практичні заходи, що дозволять їх реалізувати (табл. 1).

Дослідження діяльності підприємств туристичної сфери Львівської області показали, що поведінку зарубіжних споживачів на туристичному ринку можна моделювати, аналізувати та робити висновки, що саме, і як саме краще змінити в процесі їх обслуговування. Дослідження діяльності підприємств туристичної сфери Львівської області показали, що поведінку зарубіжних споживачів на туристичному ринку можна моделювати, аналізувати та робити висновки, що саме, і як саме краще змінити в процесі їх обслуговування [2].

Дослідження діяльності підприємств туристичної сфери Львівської області показали, що поведінку зарубіжних споживачів на туристичному ринку

можна моделювати, аналізувати та робити висновки, що саме, і як саме краще змінити в процесі їх обслуговування.

Таблиця 1

Основні напрями вдосконалення управління підприємствами туристичної сфери та заходи по їх реалізації (розроблено автором)

№ п/п	Основні напрями вдосконалення управління підприємствами туристичної сфери	Основні заходи по їх реалізації
Макрорівень		
1	Позиціонування Львівської області, м.Львова як туристичної «Мекки»;	- створення туристичного серверу Львівської області в мережі Інтернет, а не лише серверу, який презентує Україну туристичну загалом; - залучення до промоції Євро – 2012 відомих у тій чи іншій країні українських письменників, які презентують нове, сучасне обличчя України та Львівської області зокрема; - проведення міжнародних форумів індустрії туризму та гостинності.
2	Забезпечення на державному рівні наявності базового фактору сприйняття України та Львівської області в світі – літератури;	- пошук у приватному секторі нових можливостей щодо друку українських книг, таких, які формують сучасне українське обличчя нашої держави для різних сегментів споживачів туристичних продуктів, у т. ч. зарубіжних споживачів за країнами.
3	Зміна конструкції національного туристичного продукту на конкурентний національний туристичний продукт;	- запровадження державного фінансування тих проєктів, які мають особливе економічне, соціальне та міжджеві значення для України та Львівської області.
4	Забезпечення при побудові аеропорту у м. Львові високого рівня якості наданих послуг; інформаційний, економічний, естетичний, побутовий та психологічний комфорт пасажирів;	- введення в процес обслуговування пасажирів нових видів послуг; оптимізація цінової політики на перевезення пасажирів та вантажу; забезпечення безпеки авіаперевезень пасажирів та вантажу; удосконалення функціонування інфраструктури аеропорту; приведення до відповідних вимог світових міжнародних стандартів авіапарку та оновлення парку літаків; приведення до відповідності вимог міжнародної експертизи нормативно-правової бази щодо ліцензування та сертифікації вітчизняних авіаперевізників; заходи з безперервного навчання персоналу аеропорту.
5	Забезпечення оптимізації діяльності Львівської залізниці та приведення системи послуг, які вона надає у більш оптимальний стан;	- розробити спільно з туроператорами одноденні та кількаденні тури подорожування залізничним транспортом; розробити власну програму навчання персоналу Львівської залізниці іноземним мовам та визначити певні категорії персоналу, яким це є першочергово необхідно; запровадити продаж нової послуги «Екскурсійний квиток вихідного дня» (з вечора п'ятниці до ранку понеділка); запровадити продаж нової послуги «Сімейний квиток вихідного дня» (з вечора п'ятниці до ранку понеділка); підвищити рівень та якість послуг, які надаються споживачам; дотримуватись графіків прибуття залізничного транспорту в пункти призначення; усунути зайві технологічні процеси, які збільшують ціну на певні послуги; впровадити більш гнучку систему знижок для молоді, студентів та інших категорій споживачів, які купують квитки завчасно.
6	Інтеграція зусиль з торгово – промисловою палатою;	- залучення прямих іноземних інвестицій; співробітництво в міжнародних форумах, зустрічах тощо.

№ п/п	Основні напрями вдосконалення управління підприємствами туристичної сфери	Основні заходи по їх реалізації
7	Зміна схеми формування механізму управління туристичними послугами для зарубіжних споживачів.	- рис. 1.
Мікрорівень		
8	Підвищення рівня туристичних послуг до рівня європейських стандартів;	- залучення до управління підприємствами туристичної сфери найкращих менеджерів з найвищим рівнем професійної майстерності; - передача влади та повноважень по управлінню підприємствами туристичної сфери від його власників до найманих управлінців, що зробить можливим перехід бізнесу на новий рівень ефективності, буде передумовою щодо загрози банкрутства туристичних підприємств; - виробництво саме таких турпослуг, турпродуктів, які сприятимуть творчим та інтелектуальним здібностям людей, що дасть додаткову можливість створити більшу величину багатства нематеріального, яке є частиною національного багатства країни.
9	Інновації в організаційних процесах підприємств туристичної сфери;	- практичне впровадження технологічних та управлінських інновацій; навчання та розвиток персоналу; практичне використання оновлених персоналом знань у розробці турпослуг, турпродуктів, у їх продажу.
10	Інновації у мотивації праці персоналу;	- надання практичних можливостей певним категоріям персоналу туристичних підприємств дистанційного виконання своїх функціональних обов'язків; розширення матеріальних та моральних стимулів за результатами праці персоналу.
11	Інновації в комунікаційних зв'язках у підприємствах туристичної сфери.	- реалізація комунікаційних зв'язків за більш цільною поєднаною лінією руху інформації та управлінських рішень (по діагоналі).

Ефективним методом для цього є їх «перехват» у об'єктах отримання ними турпослуг, турпродуктів. Це дає можливість дослідникам задавати споживачам турпослуг, турпродуктів запитання, аналізувати відповіді на них та впливати на зміни вражень зарубіжних споживачів, пропонуючи оновлені турпослуги, турпродукти.

Структура управління туристичними підприємствами є відображенням організаційно-економічного механізму їх функціонування, а саме: процесу реалізації структурних зв'язків системи управління. [4., с. 505]. На прикладі досліджуваних туристичних підприємств Львівської області стало відомо, що організаційні структури зазнають еволюції, а багатогранність структур управління передбачає множинність принципів їх формування.

Структура управління туристичним підприємством відображає його мету та завдання, підпорядкована виробництву турпослуг, турпродуктів і змінюється разом зі змінами, що відбуваються, як всередині підприємства, так і зовні.

Зміни повинні стосуватися також впровадження інновацій у організаційних процесах підприємств туристичної сфери. Автором пропонуються оновлені основні напрями інновацій у організаційних процесах підприємств туристичної сфери (рис. 2). Перевагами щодо доцільності практичного впровадження запропонованих оновлених основних напрямів інновацій для туристичних підприємств є те, що нові підходи до виробництва

турпослуг, турпродуктів, до їх збуту споживачам на туристичному ринку забезпечать кращі конкурентні переваги цим підприємствам; краще адаптують ці туристичні підприємства до вимог споживачів, що збільшить попит на їхні турпослуги, турпродукти та створить нові можливості для туристичних підприємств здійснити глибокі прориви в економічному розвитку. До нових підходів щодо виробництва турпослуг, турпродуктів, до їх збуту відносяться такі: використання технологічних інновацій при виробництві турпослуг, турпродуктів у поєднанні з високою комплексністю професійного навчання персоналу; більша увага до якості туристичних послуг, глибший та ширший аналіз потреб зарубіжних та вітчизняних на туристичному ринку.

Пропонується схема основних ознак розвитку структури підприємств туристичної сфери з урахуванням більш ефективної діяльності щодо залучення зарубіжних споживачів до купівлі турпослуг у туристичних підприємствах Львівської області (рис. 3).

Перевагами при побудові проектів структури новостворених підприємств туристичної сфери є можливості краще адаптувати підприємства туристичної сфери до умов оточуючого середовища; забезпечити внутрішню культуру цих підприємств, як ще їх одну конкурентну перевагу; створити нові сприятливі можливості для якомога кращого обслуговування певного сегменту споживачів, у тому числі зарубіжних споживачів, що суттєво збільшить обсяги наданих ними туристичних послуг тощо.



Рис. 2. Основні напрями інновацій у організаційних процесах підприємств туристичної сфери (узагальнено та удосконалено автором) [5., с.298-326]



Рис. 3. Основні ознаки розвитку структури підприємств туристичної сфери (узагальнено та удосконалено автором) [5]

Відмінною особливістю запропонованої автором оновленої структури управління туристичного оператора ВАТ «Західний регіональний центр туризму» (рис. 4) є те, що туристичні продукти, які пропонуються на внутрішньому ринку та туристичні продукти, які пропонуються для міжнародного ринку споживачам, які відвідують Україну, Львівську область повинні бути диференційовані, а у них повинно бути враховано з яких саме країн прибули туристи до Львівської області чи України; у чому є відмінності культури туристів саме з тих країн, звідки вони прибули відповідно до культури вітчизняних споживачів турпослуг, турпродуктів; якою є тривалість подорожі зарубіжного споживача; яке змістовне та інтелектуальне наповнення турів цікавить конкретних туристів у першу чергу тощо.

Оновлену структуру управління туристичного оператора ВАТ «Західний регіональний центр туризму» подано на рис. 4.

Проведені дослідження показали, що раніше такі відмінності туроператори Львівської області не враховували, а пропонували тури без урахування того чи купує даний турпродукт вітчизняний споживач чи зарубіжний.

Зазначені вище зміни, зумовлені новими завданнями в туристичних підприємствах Львівської області, викликають зміни в інформації, яка необхідна для виконання завдань у постійно мінливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища.

Саме конкурентноспроможний персонал туристичних підприємств, як одна зі складових системи менеджменту якості в сучасних ринкових умовах господарювання створить нові можливості для туристичних підприємств.

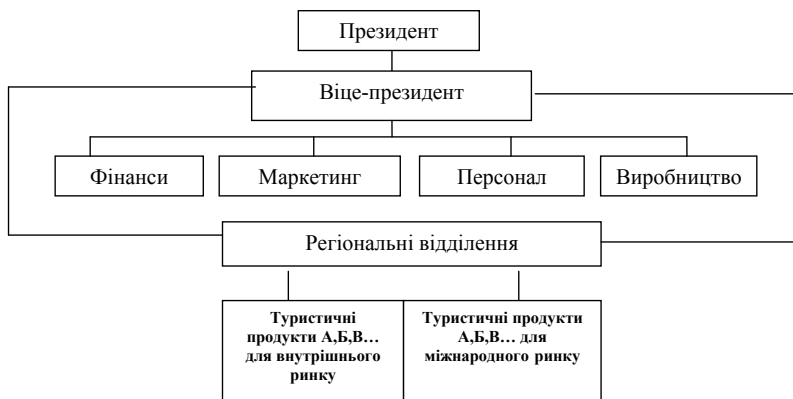


Рис. 4. Структура управління туристичного оператора ВАТ «Західний регіональний центр туризму»(узагальнено та удосконалено автором)

Ці нові можливості полягають у тому, що саме персонал підприємств туристичної сфери має здатність та можливості запропонувати турпослуги чи турпродукти, які є унікальні; знайти особливу нішу незадоволених потреб споживачів; забезпечити високу ділову репутацію туристичних підприємств; покращити його імідж; забезпечити невід'ємну частину бренду даного туристичного підприємства, а значить покращити його фінансові результати і стати надійним джерелом майбутніх прибутків туристичного підприємства. Конкуренція на туристичному ринку, факти спаду та піднесення в діяльності підприємств туристичної сфери показали, що головним завданням конкурентної боротьби є боротьба за споживача. Ця боротьба за споживача полягає у якомого кращому вивченні його мотивів купівлі чи не купівлі турпослуг, турпродуктів; у якомого повнішому задоволенні очікуваних мотивів споживача (споживачів); у перевершенні очікувань споживачів тощо.

Отже, структури управління підприємствами туристичної сфери є різними, такими що зазнають змін під впливом часу та умов середовища в якому функціонують. Жорстка конкуренція на туристичному ринку, боротьба за споживачів, міжгалузева конкуренція, інтернаціоналізація національних економік, нові технології управління ставлять підприємства туристичної сфери в умови необхідності запровадження змін [3]. Ці зміни стосуються інновацій у організаційно-економічних процесах, у процесах комунікації, у використанні нової техніки та технологій, у підвищенні рівня якості наданих споживачам туристичних послуг, турпродуктів, у функціонуванні системи менеджменту якості в підприємствах туристичної сфери, в інтеграції зусиль підприємств-суміжників; у постійному навчанні та розвитку персоналу; у зміцненні бренду туристичних підприємств; у пошуку унікальних та особливих ніш незадоволених потреб споживачів; у вміннях вибирати найкращі для себе способи проникнення на ринок та розширювати обсяги бізнесу; підвищувати

рівень власної ефективності, т.б. ступінь у якій туристичне підприємство реалізує свої цілі; здійснювати структурну диференціацію; краще пристосовуватись до економічних умов у яких вони функціонують, адаптовувати цілі туристичних підприємств до внутрішніх та зовнішніх змін тощо.

Організаційно-економічний механізм у туристичних підприємствах зазнає впливу часу, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що дозволяє зробити висновок: їх необхідно безперервно удосконалювати відповідно до змін на ринку, до змін внутрішнього середовища підприємств.

Література до розділу 4.16

1. Боднар О. В. Ситуаційний менеджмент [Текст] : Навч. посіб. / О.В. Боднар. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 326 с.
2. Блекуелл Р. Поведінка споживачів [Текст] / Р. Блекуелл, П.Мініард, Д. Енджел; - СПб: Пітер. 2002. – 624 с.
3. Гаврилюк С. П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу [Текст] : Навч. посіб. / С.П. Гаврилюк; – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2006. – 180 с.
4. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія [Текст] : У трьох томах. Т.3. / С.В. Мочерний; – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
5. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты [Текст] / Р.Х. Холл; - СПб: Питер, 2001. – 512 с.
6. Чейз Р. Б. Производственный и операционный менеджмент [Текст] / Р.Б. Чейз, Н.Д.Эквилейн, Р.Ф.Якобс; - М: Издательский дом „Вильямс“, 2001. - 704 с.

4.17. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З ВОДООЧИЩЕННЯ

Дичко А.О., к.т.н., доц.

НТУ «Київський політехнічний інститут»

Єремєєв І.С., д.т.н., проф.

ДВНЗ «Київський університет управління та підприємництва»

Актуальність розробки механізму ефективного управління підприємством з очищення стічних вод при забезпеченні необхідного ступеня якості очищення обумовлена відсутністю до цього часу системного підходу до цієї проблеми, і, як наслідок, у незадовільній роботі існуючих очисних споруд в Україні.

Серед основних причин погіршення якості біохімічного очищення стоків можна виділити високу концентрацію забруднюючих речовин в стічних водах, різкі коливання кількісних показників якості стоків, неоптимальний вміст біогенних елементів в культуральній рідині тощо. Крім того, застаріле очисне обладнання не в змозі справитися із постійним зростанням в стічних водах окремих хімічних сполук, зокрема фосфатів.

У науково-технічній літературі порушення біологічного процесу очищення стоків розглядається з позицій одно-, двох- чи декількофакторного аналізу. Наголошується на причини низької ефективності процесу або з точки зору конструкторських рішень, або фізичних параметрів (температури,

швидкості потоку, насичення споруди повітрям) або хімічних показників (ХСК, концентрації окремих речовин), або біологічних характеристик самого активного мулу. Таким чином, досліджені методи підвищення ефективності очисних споруд розглядають лише один-два фактори, що впливають на процес очистки. Методики прийняття рішень щодо можливих запроваджених технологій інтенсифікації, що враховують систему факторів процесу, відсутні.

Управління підприємством з водоочищення при впровадженні методів інтенсифікації технології пов'язані з наступними труднощами:

- необхідно врахувати багато (до декількох десятків) параметрів, що характеризують процес;

- відсутня аналітична залежність між параметрами стану процесу та причиною зниження ефективності процесу. Визначення такої залежності ускладнюється великим числом параметрів стану та різноманітністю їх характеристик: це можуть бути кількісні характеристики (концентрація забруднюючих речовин, швидкість потоку стоків тощо), якісні (гідробіологічні характеристики активного мулу), бінарні (наявність певного (токсичного для мікрофлори мулу) полутанту – присутній/відсутній) тощо;

- відсутні бази даних параметрів стану очисних споруд з інформацією про верифіковані причини зниження ефективності очищення та бази даних характеристик процесів інтенсифікації очищення стоків, за якими можна ідентифікувати процес очищення.

Ефективне управління підприємством з водоочищення пов'язане з проблемами прийняття рішень щодо запровадження технологій підвищення якості очищення. Методика прийняття рішень означеної проблематики може бути розроблена на основі байєсівського підходу, логічного програмування, дерева рішень, методу найближчого сусіда, а також із застосуванням нечіткої логіки.

Теорема Байєса дозволяє визначити імовірність того, що прийнята гіпотеза розподілу випадкових величин відповідає дійсності, якщо є лише непрямі підтвердження (дані), які не є вичерпними (непредставницькі вибірки) й можуть бути неточними, як це й має місце під час моніторингу очищення стічних вод. Отриману за формулою Байєса імовірність можна при цьому далі уточнювати, приймаючи до уваги дані нових спостережень $a_i \leq b_i \leq c_i \leq d_i$ (a_i , b_i , c_i , d_i відповідають експертним оцінкам) [1].

При застосуванні байєсівського підходу можливі наступні проблеми:

- відсутність статистичної інформації, необхідної для застосування теореми Байєса. Її збір, обробка та зберігання вимагають значних організаційних та обчислювальних зусиль;

- складність внесення в модель нової інформації, що зумовлено необхідністю перерахунку усіх ймовірностей;

- однакові значення параметрів процесу можуть бути причиною різних станів, що суперечить припущенню теореми Байєса про те, що кожен стан має свої набори параметрів стану, які не перетинаються.

Поводження зі стічними водами характеризується використанням осереднених за часом та за обсягом даних, що пов'язане із статистичними

похибками типу стандартного відхилення σ , коли у межах подвійного відхилення 2σ існує невизначеність щодо істинного значення того чи іншого параметру, а також з наявністю так званих довірчих інтервалів. Інакше кажучи, мають місце певні чинники, які призводять до неоднозначності оцінок.

У разі необхідності визначення причинно-наслідкових зв'язків і прогнозування подальшого розвитку подій варто застосовувати підхід, який базується на оцінюванні значень «найближчих сусідів», які знаходяться в прийнятих межах 2σ . Суть його полягає у тому, що зіставляються дані про характеристики об'єкта досліджень у точці, яка викликає зацікавленість, з даними у найближчих (у часі чи просторі) до неї сусідніх точках об'єкта. Якщо спостерігається узгоджений рух показників станів в усіх сусідніх точках у межах стандартного відхилення, можна вважати, що має місце певна тенденція, якій можна довіряти.

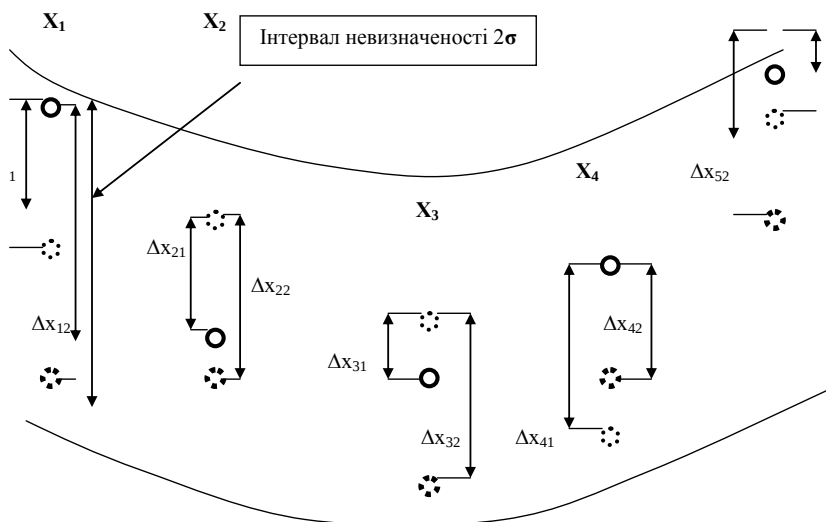


Рис.1. Графічна інтерпретація методу «Порівняльного аналізу даних найближчих сусідів»

Прироцнення стану Δx_i у разі неузгодженого руху показників стану у точках x_1 - x_5 має другий індекс 1 (тобто Δx_{i1}), а у разі узгодженого – індекс 2 (тобто Δx_{i2}).

Для оцінювання означеної вище тенденції можна використати таку евристику:

ЯКЩО ($[MCTAB]$ І $[SIGNAST_{i+j}EQ]$), ТО $[CPT]$

де $MCTAB$ – ситуація, коли величина, що вимірюється, не виходить за межі стандартного відхилення, $SIGNAST_{i+j}EQ$ – результат спостереження, який свідчить, що знак зміни стану при поточному вимірюванні в усіх точках зліва та справа від i , тобто у точках від i до $i-j$ та від i до $i+j$, однаковий відносно

стану у тих же точках під час попереднього вимірювання або у просторовому розподілі, СПТ – спостерігається певна тенденція (рис.1).

Прирошення стану Δx_i (рис.1) у разі неузгодженого руху показників стану у точках x_1 - x_5 має другий індекс 1 (тобто Δx_{i1}), а у разі узгодженого – індекс 2 (тобто Δx_{i2}).

Розглянемо співвідношення кількості забруднень в стічних водах Бортницької станції аерації м. Києва, які виявлялися протягом 2001-2006 років, а також потік води крізь очисні споруди з точки зору їхньої невизначеності. Дані щорічних (осереднених) значень забруднень і витрати води та їхня статистична обробка наведені на рис.2-3.

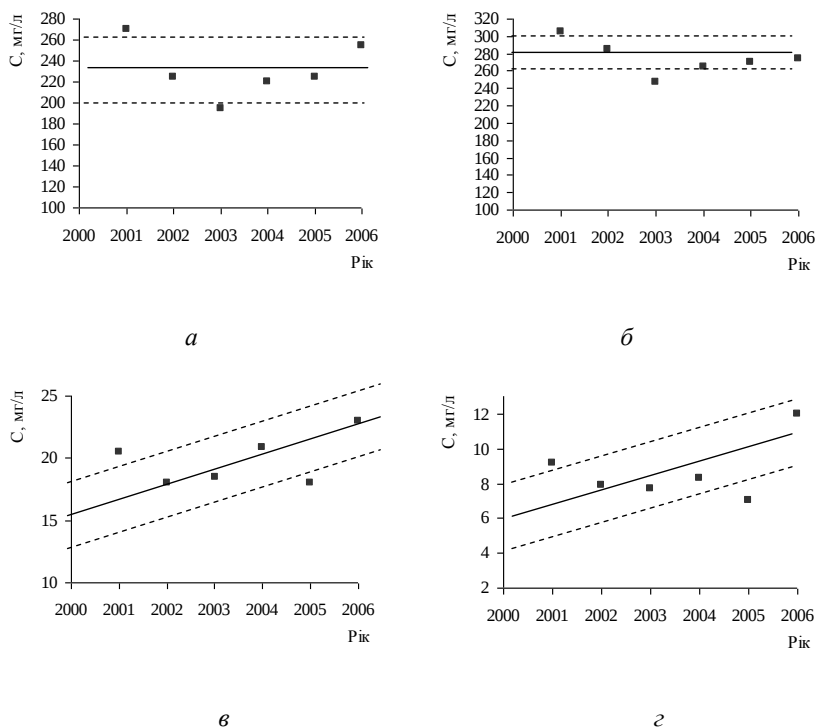


Рис.2. Зміна концентрації забруднюючих речовин в стічних водах (С, мг/л) на Бортницьких очисних спорудах протягом 6 років: а - завислих речовин; б - БСК₂₀; в - азоту амонійного; г - фосфатів.

З наведених результатів очевидно, що спостерігається сталий позитивний тренд усіх видів забруднень, зокрема азоту амонійного та фосфатів. Це свідчить, у першу чергу, про зростання населення Києва, а також про зміну питомої ваги певних забруднювачів у скидах і повинно прийматися до уваги як

при плануванні ресурсного забезпечення процесів біологічного очищення, так і при плануванні чергової реконструкції очисних споруд.

Використання коридору 2σ або довірчих інтервалів не можна вважати ознакою недостовірності даних. Навпаки, знаходження параметру в межах коридору є тим фактом, який підтверджує достовірність отриманих даних, але, у той же час, свідчить про те, що обмеження методики або властивостей детекторів не дозволяють уточнити дані всередині означених меж.

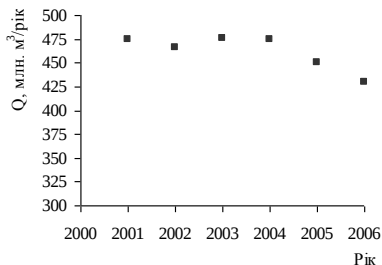


Рис. 3. Зміна потоку води (Q, млн. м³/рік) крізь Бортницькі очисні споруди протягом 6 років

У даному разі наведені довірчі інтервали 95% можна розглядати як вихідні дані для отримання стандартної невизначеності, яка може бути отримана (за умов реального нормального розподілу даних) шляхом поділу інтервалу (a_+ - a_-) на коефіцієнт 1,96. У разі, коли нормальний розподіл розглядається лише як певне наближення, можна використати інший підхід, коли $u_c(y)$ визначається за допомогою такої формули:

$$u_c(y) = a/3,$$

де $a = (a_+ - a_-)/2$ і a_+ та a_- - відповідно верхня та нижня границя довірчого інтервалу.

У той же час аналіз поведінки «найближчих сусідів» (дані про концентрацію завислих речовин та БСК₂₀ протягом 2001-2006 років на рис.2 а і б) дають підстави вважати, що з 2001 по 2003 роки концентрація падала, а з 2003 по 2006 роки – зростала і, таким чином, варто виявити причини цих явищ. У той же час аналіз концентрації азоту амонійного та фосфатів (рис.2 в і г) виявив тенденції падіння концентрації серед «найближчих сусідів» лише в інтервалі 2001-2003 років, у той час, як в інтервалі 2003-2006 років будь-яка тенденція не відслідковується. Відсутня кореляція між даними рис.2 та даними рис.3.

Таким чином, застосування порівняльного аналізу даних «найближчих сусідів» забезпечить не тільки уточнення характеристик стічної води, але й дасть змогу виявити справжні причини змін показників та їхній взаємний вплив. З метою верифікації характеристик стічної води варто розглянути вихідні дані, на підставі яких робилося щорічне осереднення, з метою

виявлення поведінки «найближчих сусідів» і кореляції між різними показниками води.

Інформація щодо поточного якісного складу стічних вод не є чіткою, оскільки аналізуються лише окремі проби води, що поступає на очищення. Водночас проведення деяких аналізів вимагає достатньо довгого часу виконання, що впливає на оперативність отриманої інформації. Крім того, в лабораторіях станцій аерації відсутні вичерпні достовірні дані (представницькі вибірки) щодо розподілів випадкових величин. Зазначене вище вказує на неефективність застосування детермінованих методів визначення складу стоків.

Методи теорії нечітких множин та теорії можливостей використовують замість детермінованих функцій, які зв'язують між собою вхідні дані, змінні, зовнішні чинники та параметри з виходами, функції належності (ФН) [2, 3]. Теорія нечітких множин може бути використана для оцінювання ефективності методів інтенсифікації очищення стічних вод та розробки евристик, які б сприяли застосуванню раціонального методу підвищення ефективності очисних споруд з мінімізацією витрат та максимізацією безпеки довкілля.

Будь-яке керуюче правило з вибору методу інтенсифікації очищення стоків можна представити у формі «ЯКЩО» {умови}, «ТО» {наслідки} [4].

Наприклад, доцільність попереднього коригування рівня pH (водневого показника) стічних вод можна сформулювати таким чином:

ЯКЩО {(RRH_C) ТА ($ШПС_C$)},ТО { $НКР_B$ },
ЯКЩО {(RRH_M) ТА ($ШПС_B$)},ТО { $НКР_B$ },
ЯКЩО {(RRH_B) ТА ($ШПС_M$)},ТО { $НКР_C$ },

де RRH – рівень pH , $ШПС$ – швидкість потоку стоків у споруді, $НКР$ – необхідність коригування рівня pH , а B , M , C , B – відповідні оцінки.

Необхідне співвідношення біогенних елементів в аеротенку має становити $БСК_{повн} : N : P = 100 : 5 : 1$. Евристики для здійснення підживлення активного мулу сполуками азоту і фосфору мають наступний вигляд:

ЯКЩО [{($БСК_C$) ТА ($ВАС_C$) ТА ($ВФС_C$) },
АБО {($БСК_M$) ТА ($ВАС_C$) ТА ($ВФС_C$) },ТО { $ПАМ_B$ },
ЯКЩО {($БСК_B$) ТА ($ВАС_C$) ТА ($ВФС_M$) },ТО { $ПАМ_C$ },
ЯКЩО {($БСК_B$) ТА ($ВАС_M$) ТА ($ВФС_M$) },ТО { $ПАМ_B$ },

де $БСК$ – значення біологічного споживання кисню ($БСК_{повн}$) в стоках, $ВАС$ – вміст азоту в стоках, $ВФС$ – вміст фосфору в стоках, $ПАМ$ – підживлення активного мулу.

Евристики для застосування методів інтенсифікації процесу можна сформулювати наступним чином:

ЯКЩО [{($ШПС_C$) ТА ($БСК_C$) ТА ($КАМ_C$) ТА ($ІАМ_C$)},
АБО {($ШПС_M$) ТА ($БСК_B$) ТА ($КАМ_B$) ТА ($ІАМ_C$)},ТО { $НП_B$ },
ЯКЩО {($ШПС_C$) ТА ($БСК_B$) ТА ($КАМ_B$) ТА ($ІАМ_C$)},ТО { $НП_C$ },
ЯКЩО {($ШПС_B$) ТА ($БСК_C$) ТА ($КАМ_B$) ТА ($ІАМ_B$)},ТО { $НП_B$ },

де $ШПС$ – швидкість потоку стічних вод, $КАМ$ – концентрація активного мулу, $ІАМ$ – індекс активного мулу (відображає його властивості), $НП$ – необхідність інтенсифікації процесу очищення.

Процедура використання евристик при оцінці процесу очищення

активним мулом полягає у наступному (рис. 4).

Якщо певна характеристика, що використовується для оцінки необхідності інтенсифікації процесу - (ШПС, БСК, ІАМ тощо), - приймає деяке значення X_1 , то її належність до лінгвістичних змінних визначається в точці перетину такого значення із лініями належності - X_{1C} (функцією належності до змінної «середнє») та X_{1M} - функцією належності до змінної «мале»). Очевидно, що $X_{1C} < X_{1M}$. Звідки дане значення X_1 можна віднести до лінгвістичної змінної «мале».

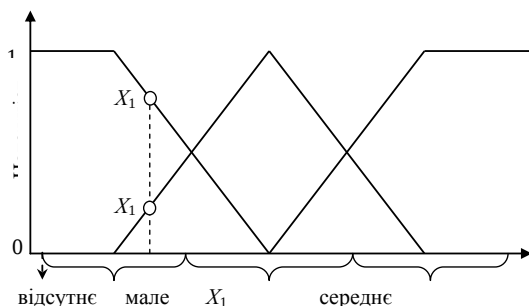


Рис. 4. Визначення належності значення X до відповідних лінгвістичних змінних

Таким чином, прийняття рішень щодо впровадження додаткових заходів із підвищення ефективності біотрансформації забруднюючих речовин в стічних водах вимагає експертної оцінки функцій належності тих чи інших лінгвістичних змінних (аналогів функцій розподілу випадкових величин) з урахуванням таких даних, як щоденні та усереднені (щомісячні, щорічні):

- швидкості потоку стічних вод в споруді з урахуванням співвідношення кількості надходження промислових та комунальних стоків та показники якісного складу стоків;

- характеристики активного мулу.

Принцип ієрархічності визначальних параметрів сприяє подоланню так званого «прокляття розмірності», яке зумовлюється складністю розробки системи висловлювань «входи-вихід» за великої кількості параметрів стану [5, 6]. Це пов'язує із можливістю людини одночасно утримувати в оперативній пам'яті до 7 ± 2 понять-ознак. Тому доцільною є розробка ієрархічної класифікації параметрів стану із розбудовою дерева висновку, що визначатиме систему вкладених одне в одне висловлювань-знань меншої розмірності.

Принцип ієрархічності дозволяє враховувати багато параметрів стану системи або об'єкта, при цьому можливе врахування нових станів, що з'являються згодом. Водночас за даним принципом спрощуються правила та зменшується їх кількість.

Згідно принципу трьохваріантної оцінки значень параметрів стану даного параметр стану (активного мулу, очисних споруд тощо) оцінюється за одним з

варіантів: числовим значенням, лінгвістичною характеристикою або за принципом термометра [5]. За можливості кількісної оцінки параметра стану та наявності інструментальних засобів вимірювання відповідно оцінюється й параметр. Прикладом лінгвістичного оцінювання є «вид деструкції мулу», який може задаватися на дискретній множині {термоліз, хімічна обробка, кавітація}. Принцип термометра застосовується при неспроможності особи, що приймає рішення, використати два інших згаданих принципи, і можливості інтуїтивно відчувати лише рівень змінної параметру [7]. Оцінювання параметру за принципом термометра полягає у зафарбовуванні частини шкали, ліва і права межі якої відповідають мінімальному і максимальному значенню параметра.

При навчанні нечіткої моделі знаходять параметри останньої, які мінімізують розбіжність між експериментальними та модельними даними [5]. Навчальна вибірка є нечіткою, оскільки значення певних параметрів стану задаються лінгвістичними термами з подальшим представленням у вигляді нечітких множин. Водночас деякі параметри не можуть бути вимірянні кількісно (або немає можливості чи часу на їх вимірювання), тому вони оцінюються лінгвістично.

Задача навчання нечіткої моделі з дискретним виходом зводиться до розв'язання задачі оптимізації знаходження певного вектору, що забезпечує зведення розбіжності між експериментальним виходом і результатом нечіткого логічного висновку за моделлю до мінімуму. При розрахунку розбіжності враховують ступені належності результату нечіткого висновку за моделлю, заданою вектором, для об'єкта до експериментально визначених причин зниження якості очищення.

З метою зниження розмірності задачі оптимізації координати максимумів функцій належності настроюють лише для не крайніх лінгвістичних термів “Нижче середнього”, “Середній”, “Вище Середнього” тощо. Координати максимумів функцій належності крайніх термів типу “Низький” та “Високий” встановлюють як діапазони зміни відповідних частинних параметрів стану системи (процесу).

Перевірка адекватності діагностування полягає у тестуванні системи і порівнянні результатів моделювання з дійсними причинами зниження ефективності очищення. З метою уникнення перенавчання нечіткої моделі обирають різні об'єкти в навчальній і тестовій вибірках, які обов'язково повинні бути репрезентативними.

Введемо позначення: N – кількість випадків зниження якості очищення з верифікованими причинами; N_i – кількість випадків зниження якості очищення, об'єктивною причиною виникнення яких є d_i ; N_{ij} – кількість випадків зниження якості очищення, для яких теоретичний діагноз (за нечіткою моделлю) є d_j , а дійсною причиною їх виникнення є d_i .

Статистичні оцінки якості управління процесом водоочищення:

$$\hat{p}_{ii} = \frac{N_{ii}}{N_i} - \text{оцінка ймовірності прийняття рішення } d_i \text{ за умови об'єктивної}$$

необхідності прийняття рішення d_i ;

$\hat{p}_{ij} = \frac{N_{ij}}{N_i}$ - оцінка ймовірності прийняття рішення d_j за умови об'єктивної

необхідності прийняття рішення d_i ;

$\hat{p} = \frac{1}{N} \sum_{i=1,m} N_{ii}$ - оцінка ймовірності безпомилкового діагностування за всіма

можливими причинами зниження якості очищених стоків.

Для проектування інтелектуальної частини системи управління якістю водоочищення необхідно знати:

- перелік можливих причин зниження ефективності процесу;
- дерево нечіткого висновку;
- базу нечітких правил *ЯКЩО {...}, ТО {...}*;
- навчальну вибірку.

Погіршення якості очищення стічних вод є наслідком порушення біохімічних процесів в очисних спорудах. Причини зниження ефективності роботи очисних споруд можна певним чином класифікувати. Класифікація причин погіршення якості очищення стоків є максимально глибокою для ранніх етапів виявлення недоліків у роботі очисних споруд при оперуванні візуальною інформацією або отриманою за допомогою не завжди точних експрес-вимірювань. Необхідну точність аналізу зменшення ефективності процесу можна досягти при детальних лабораторних вимірюваннях та проведенні розрахунків. Визначення класу причин на ранніх етапах діагностування дозволить зосередитись на певній проблемі більш детально, зменшивши при цьому час та зусилля на встановлення причини погіршення якості очищення.

Висновки. Ефективне управління підприємством з водоочищення має базуватися на розробленій методиці прийняття рішень щодо запровадження заходів підвищення якості очищення. Застосування порівняльного аналізу даних «найближчих сусідів» забезпечить не тільки уточнення характеристик стічної води, але й дасть змогу виявити справжні причини змін показників та їхній взаємний вплив. Використання теорії нечітких множин із визначенням достовірних меж, в яких можуть знаходитися відповідні оцінки тих чи інших параметрів, дозволяє забезпечити оптимальний менеджмент процесу біохімічного очищення стічних вод.

Література до розділу 4.17

1. J.A. Hoeting, D. Madigan, A.E. Raftery, Ch.T. Volinsky. Bayesian Model Averaging: A Tutorial. Statistical Science, 1999, vol.14, #4, pp. 382-417.
2. Nikolaos V. Karadimos, Vassili Loumos, Alessandra Orsoni. Municipal Solid Waste Generation Modeling based on Fuzzy Logic. Proceedings 20th European Conference on Modelling and Simulation. 2006.
3. Fuzzy Image Processing: Fuzzy sets. <http://pami.uwaterloo.ca/tizhoosh/set.htm>
4. Єремєєв І.С. Проблеми прийняття рішень в умовах невизначеності під час моніторингу довкілля. «Системний аналіз та інформаційні технології». Матеріали X міжнародної науково-технічної конференції. 20-24 травня 2008 року, Київ.
5. Панкевич О. Д., Штовба С. Д.. Діагностування тріщин будівельних конструкцій за допомогою нечітких баз знань. Монографія.– Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005.– 108 с.

6. Miller G.A. The Magic Number Seven Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information // Psychological Review.- 1956.- №63.- P. 81-97.
7. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети. - Винница: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. - 320 с.

4.18. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКИМ РИЗИКОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Журавель К.В.

канд. екон. наук

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

Господарський ризик і управління є взаємопов'язаними компонентами складної економічної системи, якою є підприємство. Це особливо гостро виявилось під час різких змін соціально-економічного середовища в державі в результаті здійснення економічних реформ 90-х років. Надана в той час підприємствам самостійність стала для багатьох з них важким тягарем. Це було обумовлено тим, що в умовах централізовано керованої економіки господарські рішення приймалися на рівні органів адміністративного управління, а не на рівні товаровиробника. Тому господарюючі суб'єкти не мали достатнього самостійного досвіду прийняття управлінських рішень і несення відповідальності за їх можливі наслідки. Крім того підприємства не були підготовлені до роботи в умовах невизначеності і ризику та не мали науково обгрунтованого методичного забезпечення управління господарським ризиком.

Проблема управління господарським ризиком, подолання невизначеності була завжди актуальною в будь-якому секторі економіки. Кожний господарюючий суб'єкт на різних ієрархічних рівнях управління стикається з нестандартними ситуаціями, незапланованими або непередбаченими обставинами, на котрі слід своєчасно реагувати. Причинами появи невизначеності в господарських процесах діяльності підприємства слід вважати: по-перше, господарські процеси є дуже динамічними, вони є результатом взаємодії великої кількості різноманітних елементів. Саме комплексність, взаємопов'язаність та динамічність господарських процесів утворюють неможливість їх урахування та визначення наслідків; по-друге, вплив науково-технічного прогресу, споживчого попиту, природно-кліматичних та соціальних умов на процеси виробництва та відновлення призводять до виникнення невизначеності в господарській діяльності підприємства; по-третє, безпосередньо об'єкти управління є підвладними впливу поведінки людей, яка обумовлена сукупністю різноманітних факторів (об'єктивних і суб'єктивних), результат дії яких є непередбаченим.

Теоретичні та практичні аспекти проблеми управління ризиком досліджені в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як О. Альгін, І. Балабанов, Т. Бачкаї, В. Вітлінський [2], В. Гранатуров [3], І. Івченко, М. Лапуста, А. Матвійчук, О. Устенко, Е. Уткін [6], та ін. і практиків О.

Дуброва, Ю. Єрмольєв, Г. Клейнер, К. Редхем, О. Ястремський [8], Д. Штефанич [7].

У сфері вирішення різноаспектних питань організаційно-економічного вдосконалення діяльності транспорту, у тому числі дослідження проблеми господарського ризику на підприємствах транспорту, велике значення для сучасної науки і практики мають здобутки вчених-галузевиків, таких як: А.Гриньов, В. Дикань, П. Куренков, М. Макаренко, В.Пасічник та ін.

Аналіз наукових праць показав, що накопичено достатній досвід теоретичних досліджень сутності ризику, його класифікації, впливу на прийняття управлінських рішень. Проте, поза увагою залишилися питання розробки методичних рекомендацій щодо формування підсистеми управління господарським ризиком на підприємствах залізничного транспорту.

На сучасному етапі реформування залізничної галузі стає виключно важливим процес управління господарськими ризиками на підприємстві залізничного транспорту, формування яких із-за специфіки діяльності транспорту носить непередбачуваний характер. Підвищення ефективності діяльності підприємств залізничного транспорту в умовах нестабільного економічного середовища багато в чому залежить від уміння ризикувати і знижувати втрати від ризиків.

Господарський ризик підприємства залізничного транспорту відображає міру невідповідності (повної або часткової) між очікуваними результатами експлуатаційної та підсобно-допоміжної діяльності і дійсно отриманими при здійсненні транспортного обслуговування. Господарський ризик також можна тлумачити як ймовірність настання потенційної економічної небезпеки для підприємства залізничного транспорту, отримання небажаних результатів або недосягнення поставлених цілей.

Діючи на підприємствах залізничного транспорту система виявлення та реагування на ризикові ситуації має такі недоліки: обмеженість – робота з виявлення та управління господарським ризиком здійснюється лише окремими функціональними підрозділами підприємства залізничного транспорту; відокремленість – структурні підрозділи управляють ризиковими ситуаціями виключно у відповідності до власних функціональних обов’язків, відсутній системний підхід щодо прийняття управлінських рішень в сфері управління господарським ризиком; епізодичність – вплив на ризикову ситуацію здійснюється час від часу, з відсутністю встановленого регламенту та направлений переважно на ліквідацію їх наслідків; фрагментарність – управління розповсюджується на окремі види господарського ризику, відсутня система прогнозування можливих ризиків на довгостроковий термін.

Аналіз здійснюваних на підприємствах залізничного транспорту заходів щодо виявлення та попередження ризикових ситуацій показує, що існує односторонність сприйняття і вирішення задач з впровадження системи управління господарським ризиком.

Деякі елементи такої системи вже впроваджуються в діяльність підприємств залізничного транспорту, однак, вони не розглядаються як її складові. Так, наприклад, виконання запланованих ремонтів рухомого складу

слід розглядати як превентивний захід щодо зниження ймовірності настання технічного ризику. Страхування деяких видів ризику можливо трактувати як один із методів передачі ризику в управління спеціалізованим організаціям.

Таким чином, необхідність створення і впровадження системи управління господарським ризиком на підприємствах залізничного транспорту, визначається вимогами консолідації процесу управління ризиками, потребою розробки стандартизованих підходів щодо виявлення та ліквідації господарських ризиків в масштабах галузі.

Ціллю утворення системи управління господарським ризиком на підприємствах залізничного транспорту є оптимізація результатів їх господарської діяльності в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз, досягнення перспектив розвитку галузі на основі забезпечення системного підходу до прийняття управлінських рішень.

Головними задачами системи управління господарським ризиком на підприємствах залізничного транспорту слід вважати: виявлення потенційних сфер прояву ризикових ситуацій і оцінка можливості їх попередження або мінімізації виникнення господарського ризику; попередження виникнення господарських ризиків на основі систематичного їх прогнозування й оцінки; утворення управлінських механізмів та інструментів щодо запобігання ризикових для підприємства залізничного транспорту ситуацій і мінімізації втрат у випадку їх настання; визначення ресурсів для проведення заходів щодо усунення або мінімізації виявлених ризиків, їх оптимальний розподіл у відповідності до встановленого порядку; максимізація додаткового прибутку, отриманого в результаті управління господарським ризиком.

Впровадження і функціонування системи управління господарським ризиком на підприємствах залізничного транспорту передбачається в межах діючої структури управління в них. Основними вимогами до формування системи управління господарським ризиком мають стати: наявність двохступінчастої ієрархічної структури управління ризиком (перший – безпосередньо для підприємства, другий – для структурних підрозділів підприємства). Така структура забезпечить адекватний розподіл функціональних повноважень і відповідальності між ними; використання єдиного понятійного апарату в системі управління господарським ризиком підприємства; наявність єдиного інформаційного простору та забезпечення взаємозв'язку інформації як по горизонталі, так і по вертикалі, на всіх рівнях управління; уніфікація підходів щодо обробки та аналізу інформації; наявність в системі можливості використання різноманітного поєднання процедур управління ризиком, які дозволяють враховувати специфіку конкретної виробничої ситуації, яка склалася на підприємстві залізничного транспорту; забезпечення узгодженості та регламентування процедур з оцінки та управління господарським ризиком; інтеграція системи управління господарським ризиком і інформаційної системи управління та наявність системи інформаційної підтримки процесу управління ризиками; наявність в системі механізмів зворотного зв'язку та можливості гнучкого і оперативного реагування на появу нових видів господарського ризику.

Виходячи з задач і вимог до запроваджуваної системи управління господарським ризиком, її функціонування можливе за рахунок реалізації наступних трьох взаємопов'язаних етапів за принципом зворотного зв'язку.

Перший етап – ідентифікація зовнішніх і внутрішніх господарських ризиків, які впливають на результати господарської діяльності підприємства залізничного транспорту.

Другий етап – оцінка ймовірності та масштабу впливу господарського ризику на основні показники експлуатаційної діяльності підприємства залізничного транспорту.

Третій етап – здійснення управлінських дій щодо зниження негативного впливу господарського ризику на досягнення цілі та ефективність діяльності підприємства залізничного транспорту.

Можливість адекватної оцінки конкретного виду господарського ризику підприємства залізничного транспорту залежить від того, наскільки типовим є виявлений вид господарського ризику.

Найбільш типовими видами для підприємства залізничного транспорту є наступні види господарського ризику: ризики транспортного обслуговування на ринку вантажних перевезень; ризики транспортного обслуговування на ринку пасажирських перевезень; виробничо-технологічні, технічні, ресурсні ризики; ризики ремонту рухомого складу; ризики якості перевезень і надання транспортних послуг; ризики реалізації інвестиційних проектів; ризики матеріально-технічного забезпечення; ризики загрози безпеці процесу перевезень; ризики структури і використання активів; ризики втрат, збитків (фінансові); ризики внутрішніх і зовнішніх кадрових ресурсів; ризики структурних перетворень.

Визначені види господарського ризику вважаються типовими, оскільки такі явища, як коливання рівня попиту на послуги залізничного транспорту, динаміка частки залізничних перевезень на ринку транспортних послуг, зміна рівня доходів і транспортної мобільності населення, інтенсивність розвитку альтернативних транспортних маршрутів і коридорів, рівень виробничих потужностей постачальників продукції для залізничного транспорту та ін., можливо прогнозувати з використанням методів статистичного аналізу на основі накопиченої аналітичної бази даних. Настання нетипових подій прогнозувати традиційними способами неможливо. Такі господарські ризики потребують індивідуального розглядання та детального аналізу великого обсягу інформації.

Кожен з виявлених видів господарського ризику є суттєвою загрозою для вирішення задач господарської діяльності підприємства залізничного транспорту щодо підвищення її ефективності. Управління господарським ризиком містить в собі розробку і реалізацію економічно обґрунтованих заходів та рекомендацій щодо оперативного реагування на можливі загрози ефективній господарській діяльності підприємства залізничного транспорту.

Здійснення управлінських дій щодо зниження впливу виявлених видів ризику на підвищення ефективності господарювання підприємства залізничного транспорту можливо за такими напрямками. По-перше,

реалізуються можливі активні управлінські дії щодо усунення виникнення конкретного виду господарського ризику. По-друге, здійснюються можливі активні заходи щодо зниження втрат від настання господарського ризику без дії власно на саму ймовірність його виникнення. По-третє, приймаються можливі пасивні рішення щодо збереження господарського ризику та не використання протидійних управлінських рішень.

Використання першого напрямку є ефективним по відношенню до внутрішніх господарських ризиків підприємства залізничного транспорту. Другий напрямок призначений більш за все для управління зовнішніми господарськими ризиками. Здійснення пасивного управління ризиками на третьому напрямку є доцільним за умови співставлення витрат на нейтралізацію ризику з величиною втрат при його допущенні.

Для підвищення ефективності функціонування системи управління господарським ризиком на підприємстві залізничного транспорту треба при її впровадженні дотримуватись наступних основних принципів: комплексність (системний підхід) при здійсненні процедур управління ризиками на основі врахування їх системного взаємозв'язку, характеру взаємного впливу та можливих наслідків їх сукупного прояву по відношенню до результатів ефективної господарської діяльності; безперервність процесу управління господарським ризиком на основі моніторингу та регулярного оновлення інформації, що використовується в системі управління господарським ризиком; єдність управління господарським ризиком на основі використання узгоджених і взаємопов'язаних підходів щодо прийняття управлінських рішень до усунення або мінімізації ризиків на усіх рівнях управління підприємством залізничного транспорту; впровадження процедур управління ризиками у всі функціональні сфери діяльності підприємства залізничного транспорту; перспективна направленість діяльності з управління ризиками на основі взаємозв'язку зі стратегічними задачами функціонування підприємств залізничного транспорту; забезпеченість відповідальності та контролю за здійсненням заходів щодо управління господарським ризиком.

Реалізація теоретико-методичних підходів до утворення і функціонування системи управління господарським ризиком підприємства залізничного транспорту з урахуванням особливостей його діяльності дозволить забезпечити підготовку науково-обґрунтованих управлінських рішень щодо гнучкої адаптації підприємств залізничного транспорту до кон'юнктури транспортного і товарного ринків, що швидко змінюються. Крім того, забезпечить захищеність підприємств залізничного транспорту від впливу внутрішніх структурних перетворень в галузі та збереже довіру з боку інвесторів.

Таким чином, метою формування системи управління господарським ризиком на підприємстві залізничного транспорту є підвищення ефективності управління за рахунок своєчасного виявлення загроз як загальній безпеці підприємства, так і досягненню конкретних планових показників діяльності за рахунок здійснення превентивних заходів щодо нейтралізації виявлених загроз. Для досягнення цієї мети потрібно здійснити синтез функціональної, структурної та інформаційної моделей управління господарським ризиком.

Функціональна модель містить обґрунтований перелік динамічних характеристик системи управління, тобто процесів зміни її стану у часі відповідно до поставленої мети. Структурна модель містить безліч елементів структури, відносин і зв'язків між ними, характеристики елементів і зв'язків, що забезпечують у сукупності максимальний рівень відповідності заданим вимогам системи. Моделі інформаційні містять опис необхідного обсягу та форм подання інформації, методів і засобів її передачі, обробки, зберігання, введення та виведення.

На рис.1 запропонована схема функціональної моделі підсистеми управління господарським ризиком (УГР).

Виявлено, що на підприємстві залізничного транспорту найбільш ефективною буде підсистема управління господарським ризиком, побудована за ієрархічним двоступінчастим принципом, що виходить з концепції планування, відповідно до якої планові показники результату (мети) формуються як для всього підприємства, так і для окремих підрозділів. Фактори господарського ризику відповідно виявляються на рівні підприємства (залізниці) - перший рівень управління господарським ризиком, і на рівні підрозділів (служб) - другий рівень управління господарським ризиком.

На першому рівні виконується робота із загальної координації діяльності, розробці методик, підтримки інформаційних систем, оцінці ефективності реалізації функцій управління господарським ризиком у цілому й т.п.

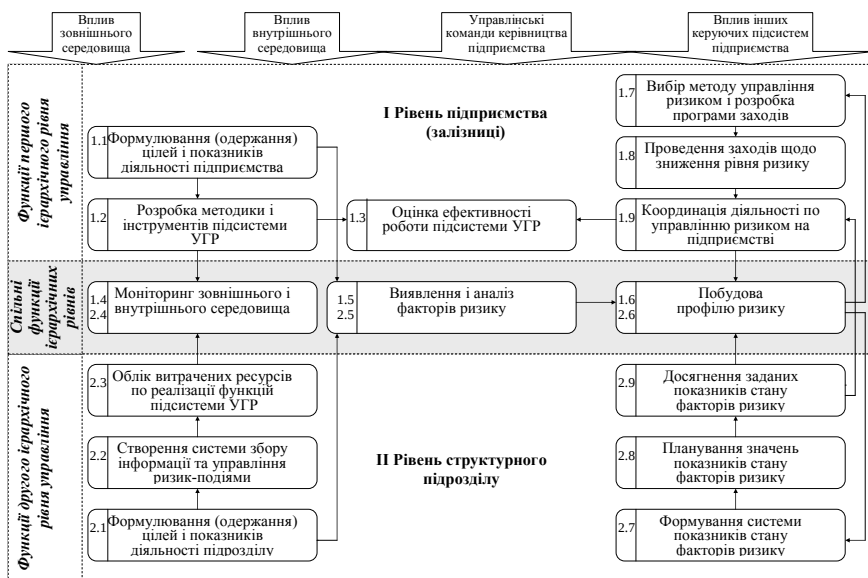


Рис. 1. Функціональна модель підсистеми управління господарським ризиком (авторська розробка)

На другому рівні основна увага приділяється виявленню факторів господарського ризику та досягненню поставлених перед підрозділом цілей.

Дієспроможність та ефективність всієї підсистеми управління господарським ризиком, буде, більш за все, залежати від того, наскільки якісно буде побудований другий рівень управління.

Функціональна модель підсистеми управління господарським ризиком є суттєвим доповненням до традиційно існуючих самостійних функціональних підсистем управління підприємством: оперативного управління виробництвом; тактичного планування; управління персоналом; управління матеріально-технічним постачанням, збутом, запасами; стратегічного планування.

Підсистема управління господарським ризиком, як усі складні системи, складається з об'єкта й суб'єкта управління. При цьому керованим об'єктом виступає підприємство, його економічні відносини з іншими господарюючими агентами, робітниками підприємства, діючі технологічні процеси на підприємстві й інформаційні потоки. Керуючі впливи здійснюються суб'єктом управління, у якості якого на підприємстві залізничного транспорту може виступати спеціалізований структурний підрозділ підприємства (верхній рівень управління) або працівники, яким делеговані відповідні повноваження (нижній рівень управління).

Крім функціональної та структурної моделей слід виділяти також інформаційну модель підсистеми управління господарським ризиком. Поєднання зазначених моделей забезпечує комплексний підхід до побудови підсистеми управління господарським ризиком підприємства залізничного транспорту.

Література до розділу 4.18

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: учебный курс [Текст]/ И.А.Бланк.- К.: Ника-Центр, 2006. — 448с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни [Текст] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко.- К.: КНЕУ, 2000.— 292 с.
3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст]/ В.М. Гранатуров. - М.: Издательство "Дело и Сервис", 1999.—112с.
4. Качалов Р. М. Управление хозяйственным риском [Текст]/ Качалов Р. М. - М.: Наука, 2002. - 192 с.
5. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навчальний посібник [Текст]/ Н.І. Машина. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. —188 с.
6. Уткин Э. А. Управление рисками предприятия: Учеб.-практ. пособие [Текст]/ Э.А. Уткин, Д.А. Фролов. - М.: ТЕИС, 2003.- 246с.
7. Штефаніч Д.А. Управління підприємницьким ризиком [Текст]/ Д.А. Штефаніч.- Тернопіль: Економічна думка, 1999.-224 с.
8. Ястремський О.І. Основи теорії економічного ризику: навч. посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів [Текст]/ О.І. Ястремський. — К.: “АртЕк”, 1997. — 248 с.

4.19. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Калина А.В.

кандидат економічних наук, ст. науковий співробітник

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

В умовах ринкової економіки важливим і досить актуальним питанням є ефективне управління персоналом підприємства з метою забезпечення певного рівня конкурентоспроможності підприємства.

В розв'язанні цього питання головну роль відіграє створення дієвого організаційно-економічного механізму, який складається з ряду підсистем більш низького рівня. Його основна мета – управління підприємством та процесом стимулювання праці, забезпечення необхідних організаційних та економічних умов для ефективної та продуктивної діяльності персоналу.

Слід зазначити, що в літературних джерелах найчастіше розглядають організаційно-економічний механізм, необґрунтовано забуваючи або умовчуючи про інші механізми: господарський, економічний, мотиваційний, соціальний, правовий, організаційно-технічний... Усі вони пов'язані між собою і хоча й виконують різні функції щодо управління підприємством, однак спрямовані всі на загальний результат...

Господарський механізм – це механізм, який носить узагальнюючий характер і якому підпорядковані всі інші механізми управління. Для нього характерні нестійкі внутрішні і зовнішні зв'язки, оскільки змінюються умови діяльності, нормативно-правова база, податкова або грошово-кредитна політика в державі. При цьому господарський механізм тісно пов'язаний і значною мірою впливає на економічний механізм підприємства, який має складну структуру. В ній можна виділити такі його складові, як механізм формування і використання ресурсів; механізм управління затратами; механізм управління фінансами; мотиваційний механізм; механізм планування; механізм стимулювання; механізм функціонування на ринку.

Таким чином, економічний механізм підприємства, з одного боку, залежить від зовнішніх зв'язків і створює відповідні умови отримання доходу, а з іншого боку, цей механізм спрямований на розвиток виробничих відносин усередині підприємства. У першому випадку його принципи цілком визначаються особливостями господарського механізму (формою власності на засоби виробництва, існуючою системою ціноутворення, оподаткування, планування), а в другому випадку – особливостями соціально-трудових відносин на підприємстві.

Функціонування підприємства як системи господарюючих елементів (підрозділів) забезпечується через його внутрішній економічний механізм. Структура цього механізму визначається через:

- організаційно-технічну систему або формування вертикальних зв'язків між підрозділами й адміністративним центром та горизонтальних зв'язків між окремими підрозділами;

- систему планування діяльності підрозділів (як поточну, так і стратегічну);
- систему контролю й оцінки діяльності підрозділів (внутрішній аудит);
- встановлення матеріальної відповідальності підрозділів;
- мотиваційний механізм (як для підрозділів, так і для кожного працівника).

Організаційно-технічна система підприємства визначається переважно формою зв'язків між окремими підрозділами. Можна визначити *три типи технологічних зв'язків виробництва*:

1. Послідовний технологічний зв'язок, якому притаманна відкрита мережа зв'язків між виробництвами, що спеціалізуються на виробництві однорідного кінцевого продукту. У такій мережі вихідна сировина послідовно переробляється в n виробництвах. Центром цієї системи (головним виробництвом) є виробництво кінцевого продукту, яке визначається результатами діяльності всіх елементів технологічної системи. Така мережа зв'язків характерна для металургійної, текстильної, хімічної, лісової та інших галузей промисловості.

2. Паралельний технологічний зв'язок, що являє собою мережу зв'язків з розгортанням виходів з першої виробничої ланки в ряд паралельних виробництв, які виготовляють з напівфабрикатів різні кінцеві продукти. Центральним елементом такої виробничої системи є виробництво, яке переробляє вихідну сировину. Така структура має місце у нафтопереробній, деревообробній, взуттєвій та швейній промисловості.

3. Послідовно-паралельний технологічний зв'язок – це мережа зв'язків з різними входами вихідної сировини у ряд виробництв з послідовним розгортанням входів у такі виробництва, одно- чи дворівневим напівфабрикатом і кінцевим продуктом. У середній ланці такої виробничої системи виготовляються напівпродукти для кінцевої ланки, проте вони самі можуть бути кінцевими продуктами. Така структура характерна для машинобудівних галузей промисловості (авіаційної, автомобільної, суднобудівної та ін.).

Структура технологічної мережі виробництва кінцевого продукту впливає на організацію виробничої кооперації між підрозділами, визначає ступінь залежності підрозділу підприємства від його адміністративного центру, а також організацію управління на рівні адміністративного центру.

Планування діяльності підрозділів здійснюється шляхом установаження основних показників виробничо-господарської діяльності підрозділів та базується на прогресивних нормах матеріальних, трудових і грошових витрат. Залежно від завдань, які вирішують ті чи інші підрозділи, застосовуються показники, що найбільшою мірою стимулюють досягнення високих результатів.

Система контролю й оцінки діяльності підрозділів дає змогу визначити причини відхилень, місце їх виникнення і вжити відповідних заходів щодо усунення недоліків і поширення позитивних результатів.

Система оцінки діяльності визначає ті підрозділи, які найраціональніше використовують економічні важелі в організації своєї діяльності та забезпечують зростання результативності функціонування підприємства вцілому.

Мотиваційний механізм створюється відповідно до структури підприємства та складності його цілей. Він охоплює, як правило, три підсистеми мотивів, кожна з яких спрямована на досягнення певних цілей підприємства, а саме:

- мотиваційного механізму зростання продуктивної праці (якщо це необхідно) або підвищення якості продукції;
- мотиваційного механізму інноваційного розвитку виробництва;
- мотиваційного механізму, який сприяє конкурентоздатності підприємництва.

Усі ці механізми існують на підприємстві, однак для кожного суб'єкта ринкових відносин мають свою архітектуру, своє співвідношення. І від того, як працює кожна складова, залежить загальний результат. При цьому слід розуміти, що господарський механізм складний, багатоаспектний, але в той же час його не можна раз і назавжди відпрацювати, налагодити на постійний результат. Це динамічний механізм взаємопов'язаних елементів, і зміна стану деяких, або хоча б одного, зумовлює відповідну зміну стану інших. В той же час господарський механізм в умовах ринку залежить і від дії економічних законів ринку: закону попиту, закону пропозиції, закону вартості, закону альтернативної вартості, закону конкуренції та інших...

Усі ці закони слугують регуляторами господарського механізму, що і відрізняє одне підприємство від іншого.

На форму функціонування господарського механізму підприємства істотно впливає тип виробництва. Від нього залежить виробнича структура підприємства та його підрозділів, характер технологічних процесів та їх оснащеність, форми організації виробництва, праці та управління. У міру підвищення серійності виробництва розширюється застосування високопродуктивного спеціального обладнання, прогресивних технологічних процесів, зменшується необхідність жорсткого контролю за функціонуванням окремих підрозділів та централізації управління підприємством взагалі.

Не менш суттєву роль при формуванні господарського механізму відіграє розмір підприємства. Якщо малому підприємству більш притаманне централізоване управління з прямим плановим регулюванням його діяльності, то на великих підприємствах (особливо в умовах динамічного зовнішнього середовища) можуть застосовуватись договірні форми регулювання діяльності підрозділів внутрішньо-заводської кооперації, а предметно-спеціалізовані підрозділи, що є суб'єктами ринку, взагалі мають широку свободу поведінки.

За рахунок внутрішньої спеціалізації та кооперування великі підприємства на відміну від малих мають більші можливості підвищувати загальний рівень кваліфікації персоналу, завантажувати обладнання, зменшувати витрати на складські та транспортні операції, рекламу та ін. Концентрація фінансових і людських ресурсів у великих корпораціях дає змогу останнім здійснювати внутрішньофірмову диверсифікацію капіталу з однієї галузі економіки в іншу, що поряд з тими перевагами, які вони мають за рахунок концентрації ресурсів, дає їм можливість існувати навіть у найбільш

несприятливі для економіки періоди. Диверсифікація поряд з науково-технічним прогресом стала головним напрямком підприємництва великого капіталу.

Вибір форми функціонування господарського механізму підприємства значною мірою залежить також і від того, яку ринкову політику проводить підприємство, яких стратегічних цілей воно запланувало досягти: утримати або захопити нову ринкову нішу, забезпечити стабільну діяльність або на певний відсоток змінити асортимент продукції, що потребує додаткових витрат на сировину, аналіз потреб ринку, рекламну кампанію, оцінку логістичних послуг.

Для новоствореного підприємства ця проблема полягає в конкретизації попереднього, відносно невизначеного напрямку і секторів ринку, що неминуче натикається на труднощі технічного й адміністративного характеру при новій орієнтації давно існуючих підприємств.

В той же час господарський механізм не може самостійно існувати, і його ефективність значною мірою залежить від гнучкості як організаційного, так і економічного механізмів. При цьому певну роль відіграє організаційно-економічний механізм стимулювання праці персоналу. Саме за допомогою цього механізму можна впливати і керувати процесами, пов'язаними з управлінням персоналом.

Парадигма сучасного управління значно відрізняється від тієї, що існувала 15-20 років тому, оскільки розвивається у бік соціологізації та психологізації. Саме розвиток економіки знань сприяє інноваційному розвитку, який, в свою чергу, сприяє ефективному використанню трудового потенціалу, розвитку його навичок і підвищенню компетенцій. Саме в таких умовах розвитку ринкових відносин організація управління набуває нової системи поглядів (див. рис. 1).

Сьогодні на нову парадигму претендують формаційний і цивілізаційний підходи, багатофакторні моделі економічних систем, а також теорія «змішаної економіки», яка до речі, в умовах розвитку пострадянських держав є найбільш прийнятною. При цьому ефективність використання людського капіталу організації все більше стає залежною від збалансованості його компонентів, а також особистісного та матеріально-речового факторів виробництва.

Система управління персоналом включає такі складові:

- систему підбору і розвиток персоналу;
- процес прийняття рішень, методи і стиль управління;
- системи матеріального стимулювання;
- статус працівника та способи його визнання у колективі.

Робити акцент на систему управління персоналом дуже важливо на всіх стадіях розвитку і трансформації економіки, особливо у сучасних умовах, коли поступово підвищується роль людини, створюються передумови до розвитку її талантів і творчого ставлення до своєї роботи та обов'язків.

Саме нова парадигма управління персоналом сприяє поступовому переходу від економічної людини до творчої, її трансформаційному відношенню до праці, а саме від інтенсивної праці до самосвідомої, яка породжує відповідальність за доручену справу (завдання).

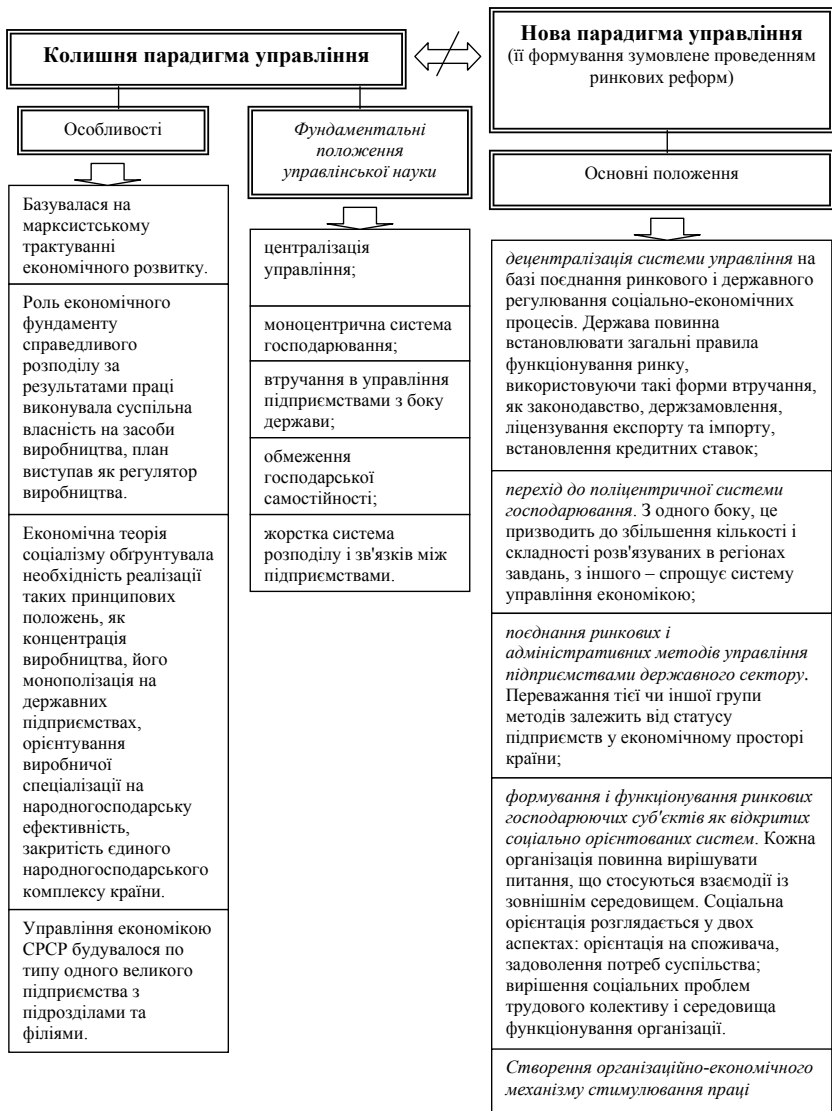


Рис. 1. Нова парадигма організації управління на пострадянському просторі

Слід зазначити, що політика винагороди за працю повинна будуватися так, щоб свідомі ініціатива працівника була спрямована на підвищення продуктивності праці, удосконалення своєї кваліфікації, надавала працівникові можливість збільшувати в процесі праці свій дохід і отримувати гідну заробітну плату.

Тому, на наш погляд, політика винагороди в кожній організації повинна будуватися на основних принципах доцільної трудової діяльності працівників, до яких відносяться:

- принцип наскрізного цілепокладання;
- зворотній зв'язок щодо рівня досягнення цілей, який відстежується через результати трудової діяльності;
- відповідність професійних, ділових і особистісних якостей працівників цілям організації та виконуваним ними функціям на робочому місці;
- цілеорієнтована мотивація трудової діяльності працівників з урахуванням досягнутих результатів і поліпшення їх особистісних якостей.

Саме ці принципи є основою для розвитку виробничих відносин (як соціально-економічних так і організаційно-економічних). І від того як ці принципи задіяні у процесі активізації трудової діяльності, який інструментарій використовується керівництвом значною мірою залежить успіх організації, оскільки вони створюють теоретичний каркас для формування дієвої системи управління винагородами, що є основою ефективного розвитку як організації, так і її персоналу. Саме через чітко побудовану політику винагороди за працю можливо здійснити і досягти як стратегічні, так і тактичні цілі. Але при цьому слід розуміти, що на кожному етапі розвитку економіки виникають свої специфічні умови, під дією яких цілі корегуються, а іноді й змінюються. Тому процес управління винагородами, і в першу чергу заробітною платою, не може бути статичним, бо під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників він весь час знаходиться у динаміці.

Роботодавець купує послуги робочої сили, право на тимчасове розпорядження вміннями та навичками працівника. Але при цьому необхідно, щоб на підприємстві діяв організаційно-економічний механізм. Ядром організаційно-економічного механізму є система стимулів, які формують спонукальні мотиви до підвищення ефективності функціонування виробничих систем. Кінцеві результати виробничої діяльності, що відображають ступінь відповідності всіх якісних і кількісних параметрів продукції вимогам ринку, є «показником», який вимірює ефективність організаційно-економічного механізму.

Виходячи з цього, можна дати таке визначення поняття «організаційно-економічний механізм». Організаційно-економічний механізм – це система формування цілей і стимулів, що дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства в рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів.

Оскільки платоспроможний попит має різну «широту охоплення» споживачів – від суспільства вцілому, окремих галузей господарства країни та регіонів, тих чи інших соціальних груп населення до кожної окремої людини, то й цілі виробничих систем диференціюються залежно від значущості потреб, що задовольняються, з точки зору цієї «широти охоплення». Так, можна виділити такі аргументовані цілі:

- задоволення потреб зовнішнього ринку на основі міжнародних договірних відносин;
- задоволення потреб внутрішнього ринку на основі державних замовлень;
- задоволення державних, регіональних і особистих потреб на основі прямих договорів із замовниками;
- задоволення потреб у технічному і соціальному розвитку власне виробничих систем.

Усі цілі динамічні, взаємопов'язані за часом і засобами досягнення. Вони мають бути збалансовані по ресурсам виробничої системи. Тому організаційно-економічний механізм підприємства повинен відповідати 4 вимогам:

По-перше, повинен бути зорієнтований на кінцевий результат виробничої діяльності. У ньому має бути закладена можливість державного регулювання пріоритетів тих чи інших цілей, що впливають з динаміки соціально-політичних і економічних завдань розвитку суспільства.

По-друге, організаційно-економічний механізм повинен узгоджуватися з об'єктивно існуючими розбіжністю і суперечливістю інтересів різних ланок виробництва, груп та окремих працівників. Тому він повинен виробляти порядок застосування того чи іншого стимулу з урахуванням його впливу на поведінку конкретних груп людей і окремих осіб, до яких застосовується той чи інший стимулюючий вплив. Ігнорування цієї вимоги може обернутися значними економічними, соціальними та екологічними втратами.

По-третє, організаційно-економічний механізм повинен виробляти такі способи впливу на процес залучення у виробництво людей і засобів виробництва, які б стимулювали прагнення трудових колективів і окремих працівників, з одного боку, до максимально можливого (при даному рівні розвитку виробничої системи) збільшення ступеня досягнення цілей, а з іншого – живої та уречевленої праці.

Механізм повинен бути демократичним щодо системи управління виробничими одиницями на всіх рівнях ієрархії. Саме демократичний спосіб управління виробництвом може забезпечити раціональність поєднання стимулів, що виробляються організаційно-економічним механізмом.

Звідси випливає *четверта* вимога до організаційно-економічного механізму: він повинен бути пристосований до демократичних методів управління, що передбачає юридичну самостійність виробничих одиниць у питаннях визначення (в межах компетенції) цілей, вибору і реалізації засобів їх досягнення, економічну відповідальність цих одиниць за належну якість продукції та її реалізацію.

Формування організаційно-економічного механізму, що відповідає сформульованим чотирьом вимогам, дозволить підвищити ефективність господарювання і, отже, конкурентоспроможність підприємств.

Підсумовуючи сказане, нами запропоновано схему організаційно-економічного механізму управління підприємством, де вся інформація узагальнена таким чином (рис. 2).

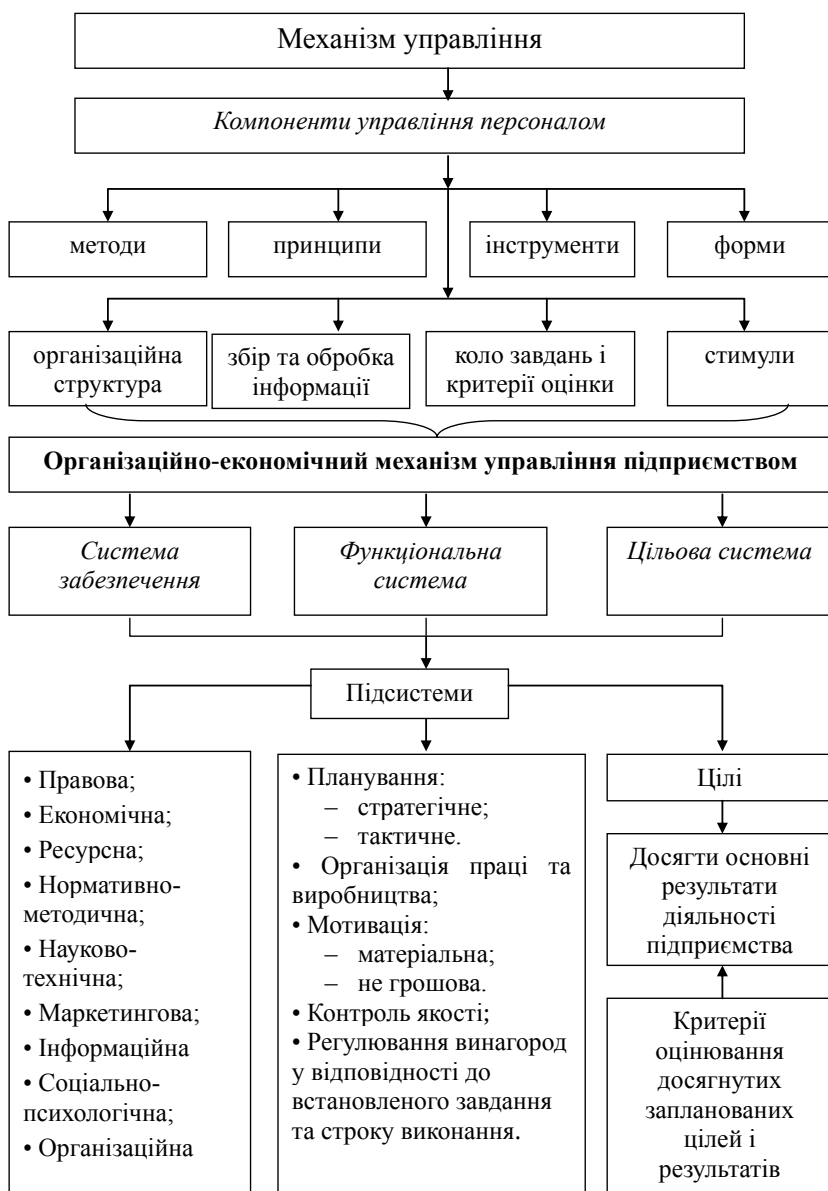


Рис 2. Організаційно-економічний механізм управління підприємством

У структурі організаційно-економічного механізму виділяють три системи: систему забезпечення, функціональну систему та цільову.

Зміст кожної системи організаційно-економічного механізму управління підприємством та кількість підсистем у кожній з них залежать від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, рівня впливу зовнішнього середовища та результатів діяльності підприємства й інших факторів.

В той же час залежно від особливостей підприємства, діючих підсистем управління формується свій організаційно-економічний механізм, в якому лівову частку має займати організаційно-економічний механізм матеріального стимулювання праці. Однак, на наше глибоке переконання, хоч кожне підприємство й створює і використовує свій механізм, в той же час повинна бути єдність як в принципах, так і в завданнях організаційно-економічного механізму. Це пов'язано з тим, що незалежно від форми власності всі підприємства, які працюють на тернах нашої держави, вносять певний внесок в її розбудову, формування внутрішнього валового продукту, збільшення національного доходу.

Література до розділу 4.19

1. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства – К.: КНЕУ, 2001.
2. Мильнер Б.З. Управление знаниями: Эволюция и революция в организации – М.: ИНФРА, 2003.
3. Аммельбург Г. Предприятие будущего. Структура, методы и стиль руководства (пер. с нем.) – М.: Международные отношения, 2008.
4. Кульман А.А. Экономические механизмы (пер. с франц.) – М.: Прогресс, Универс, 2009.
5. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intKonf.org>

4.20. IMPROVEMENT OF THE UKRAINAIN EDUCATIONAL STRATEGY

Yulia Synytsina,

candidate of engineering sciences (Ph.D in Technical Sciences),
associate professor of management department;

Tatyana Karpenko

candidate of economic sciences (Ph.D in Economics),
assistant of management department

National metallurgical academy of Ukraine

The policy of forming well-educated society, as the basis of competitive country, requires profound changes according to market transformations in the conditions of globalization. Higher school is the inalienable stage of creation the intelligent potential of the country, which also has to satisfy the human recourse necessities of labour-market. According to the reasons mentioned above, one of the near-term tasks of our country is to form a high quality educational service, which can provide national labor market with highly "sought" specialities.

The main condition of normal operation of Labor Market is the balance of demand and supply.

Unfortunately, modern tendencies of Labor Market described a considerable

disbalance between suggestion of specialists and real human recourse necessities of labor market. Such situation needs to create a new system of formation the government orders for specialist, which has to be co-ordinated by the market of educational service. This problem founded the reflection in the publications of the national and foreign authors.

Creation of competitive human capacity is impossible without permanent monitoring of situation on the Labor Market in case of providing the national economy with workers of necessary specialization. Thus, the main aims of research are:

- Analyzing of modern situation of Ukrainian Labor Market and educational service;
- Determination of labor market efficient human resource necessities;
- Discovering of necessary conditions for steady development of skilled potential.

In the modern terms of innovative development, a high level of population's accomplishment is one of the main condition of competitiveness of our country and also important factor of national stability. Because of modern international trends of development, which are orientated to improving of knowledge-oriented innovative model of economy and forming a global highly skilled labour market, Ukrainian market of educational service has to be changed according to national Labor necessities for delivering credible economic management.

In the Ukrainian development Strategy up to 2020, indicated that Ukraine has faced a new conditions of development of the world's society. It means that we need to find out such ways of economic modernization, which has to be oriented on providing the national safety and competitiveness of a country. It is impossible without creation of proper qualified human resources which affects all spheres of economy.

The increasing of competitive abilities of specialist in the Labor market depends on effectiveness of educational system of the country. According to United Nations Program of human development, Ukrainian educational system is up to the mark of international standards. This program includes the constituent Index of human development, which measures the level of intelligence. 172 countries were participated in the research. And It is important to indicate, that mentioned index for Ukraine is higher than for the majority of countries that were investigated, but lower than in some CIS countries (they are Russia, Georgia and Tadjikistan etc)

According to the index of university enrolment, Ukraine has occupied 39th rating position among 172 countries. The last Lecture about global competitiveness (WEF, 2011) indicated that according quantity index of higher education, Ukraine occupies the 31th position in ratio [5].

In general, Ukraine has high level of well-educated population. From data of the All Ukraine census enumeration, the quantity of population which has secondary or higher education includes more than 90% in the age grope 25-64 years old. About 85 % - people who has complete universal AV education.

The investigation of statistical indexes conformed that development of Ukrainian educational system is contradictory and unequal. Ukrainian educational

system is marked by such positive characteristic as:

The quantity of Ukrainian higher education establishments of new type is increasing; the general level of staff assistance of educational system is constantly high; the quantity of students is growing rapidly together with a brisk development of educational system; the patterns of ownership and sourcing of education are diversified.

At the same time, Ukrainian economy is faced the challenge of imbalance of educational services and labor market. As a result: the qualified human resources, which are formed by the educational system cannot be used in a proper way or became non-demanded at all.

There are some explanations regarding to imbalance between professional education of workers and their occupational work.

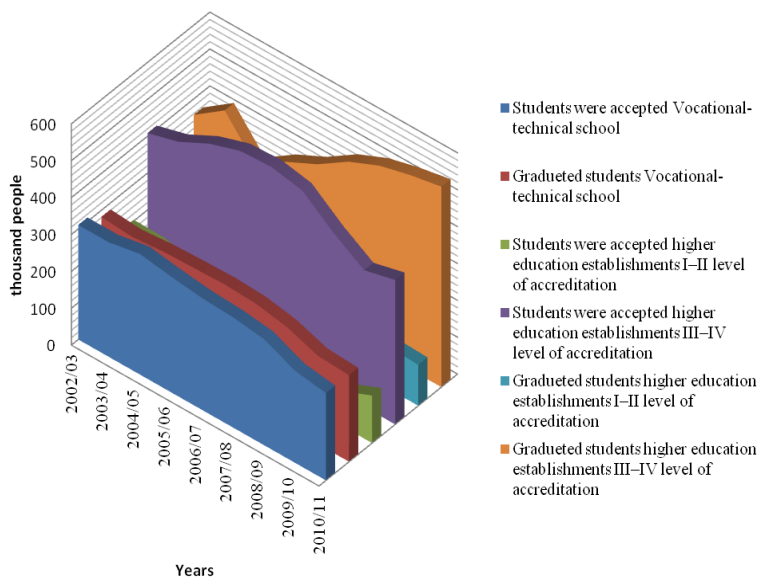
Firstly, Ukrainian system of education is oriented mainly on demand of households as a main "suppliers" of applicants and consumers of educational services. At the same time, the demand of specialists is formed by the employers at the Labor market. So, education system is acting by inertia because of information gap about the real necessities of economy. As a result, we have oversupply of lawyers, economists and managers at the labor market and also simultaneous catastrophic lack of engineers, chemists, representatives of other technic specialists.

Secondly, modern educational system is oriented foremost not on the necessities of economy, but on groundless demand of economic and juridical specialities among young people. As a result we supersaturated Labor Market by accountants, lawyers and economists.

Thirdly, most employers consider graduated students not execute the employment duties, because of deficient of workmanlike and practical skills.

One of principal tasks of realization the Government national program "education"(Ukraine - XX1 century) is humanizing of educational system. It means that main goal of Ukrainian educational system is to develop the human personality, as a greatest value, and open its capability by satisfaing various educational problems. According to this principle, the modern stage of educational development must be oriented on gradual transition to the personality-orientated studies and professional education. The aim of that is creating of maximally favorable terms for development and self-development of human personality and using it in educational activity.

From data of Government statistical service of Ukraine, in 2010 the amount of higher educational establishments with III - IV levels of accreditation has increased. In 2010 quantity of higher educational establishments was - 349 (INSTITUTION OF HIGHER LEARNING), while ten years ago there were about 315, and 150 at the beginning of 90th. As for technical vocational schools, their quantity has increased from 965 to 1021 during the period of 2001-2010 [6] (picture 1). According to the practice, the best protection from unemployment is to chose an actual profession for modern labor market. Therefore, one of priority tasks for employment office is development of professional orientation system, which has to assist in harmonization of demand and supply at the labor Market.



Pic. 1. Total amount of students accepted to educational establishments and graduated students during 2002-2011, thousands of persons

Source: worked out by authors in virtue of statistic [7]

In 2010/11 scholastic year about 976 technical vocational schools were carried out around 434 thousand students. In 2006 the same index was less than it was in 2011 - around 40,2 thousands.

There is more perceptible influence of market economy in the system of access for citizens to acquire a higher education.

53% of students were accepted to study-for-free form of education in 2010/11scholastic year. Education on a fee paid basis is pervading in higher educational establishments with III - IV levels of accreditation (54% of students were studied on a fee paid basis), in the higher educational establishments with I- II levels of accreditation, this index is equaled – 48 %.

93,8 thousand of magister, 272,7 thousand of specialists and 167,8 thousand of junior specialists were educated by the higher educational establishments in 2010. [6, p. 437].

Approximately two graduated students for one alumnus of vocational-technical school are present at the modern labor Market, while the demand of specialists with vocational-oriented education is about 70 % of general necessity.

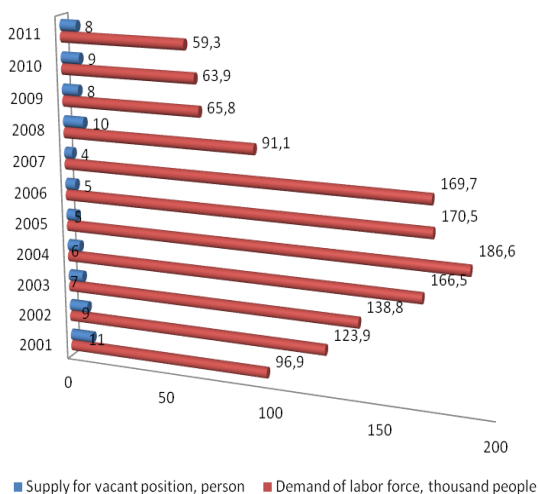
Even though, the numerous of graduated people is increasing steadily, we have to indicate that according to the statistical indexes about 80-100 thousand of

graduated people were faced a problem of unemployment. Every fifth graduated person is faced a necessity in retraining or in-plant training.

Main reasons of such ineligibility are the difference between necessity of labor market of the specialists and real situation with workers presented on the LM and their level of the applied knowledge.

Supply in the labor market is characterized by statistical data of government employment agency. During 2011, according to statistical indexes about 1,8 million of workers, were unemployed, that index in 2010 was approximately the same and for 13, 8 % less than in 2009. We have to indicate, that every second person was working like a worker (50,6%), almost every third (30,7 %) – was working like an office worker, the others were like partly skilled workers and people without a profession. The average monthly amount of the registered unemployed people, comparatively with 2009, was diminished on one third and the amount was about 452,1 thousand persons in 2010, that a quarter (of 25,3%) of total amount of unemployed people in capable working age, regarding methodology of International Labor Organization [7].

As for demand of labor force, a lot of vacant positions were declared by enterprises, establishments and organizations by the end of 2011. So every fifth of vacant position was on the enterprises of processing industry, eighth - on the enterprises of trade and repair of cars, domestic wares and personal usage or in state administration, every tenth - in establishments of health protection and grant of social help.



Pic. 2. Necessity of Ukrainian economy in workers in 2007-2011, thousands of people

Source: worked out by authors in virtue of statistic [7]

The considerable is remained the requirement of enterprises in skilled workers

with an instrument (21,9 % of general free working seating capacity on the end of 2011), workers with the simplest professions in the sphere of trade, services, industry, building, on transport and other (15,5% from total amount). It is big necessity in non-manual workers, workers for exploitation, controlling of technological equipment, stowage of equipment and machines and workers in the sphere of trade and services (about 12,3%).

The dynamic of Ukrainian enterprises demand has been multiple-valued over the last 10 years (picture 2). Thus, during 2001-2005 the enterprise need in well-educated workers increased up 89,7 thousands, while in 2011, the necessity is only 59,5 thousands people.

There is a considerable divergence regarding necessity of enterprises in workers of professional groups. During 2001-2005 there was a clear tendency of increasing demand for skilled employees with an instrument and workers from service, exploitation of technological equipment (by the end of 2005 such index was about 56 thousand and 39,6 thousand people as well).

During 2006-2010 the general requirement of enterprises in workers contracted to 63,9 thousand people (table 1).

Table 1

Dynamics of necessity in workers by professional groups in 2001-2011, thousand people

Years	government employee, senior management, manager	professionals	experts	technical worker	specialist in sphere of trade and services	workers in sphere of agriculture	workers with technical equipment	workers for exploitation, controlling of technological equipment, stowage of equipment and machines	simple profession
2001	4,7	9,2	9	1,3	4,8	1,2	37,7	22,3	6,7
2002	6,7	12,9	12,2	2,3	6,8	1,7	44,7	27,9	8,7
2003	8	15,1	13,8	2,6	7,5	1,8	48,8	30,4	10,8
2004	10,3	16,9	15,3	4,4	9,9	2	53,6	38	16,1
2005	12,7	18,6	17,4	5,1	12,4	2,3	56	39,6	22,5
2006	10,6	14,5	15,4	5,3	14,5	1,9	50,7	33,4	24,2
2007	11,1	16,5	15,6	6,4	15,1	1,4	48,8	31,7	23,1
2008	7	10,9	12,1	3,8	8,4	0,8	20,1	14,4	13,6
2009	6,5	10	9,1	2,4	8	0,7	11,4	7,7	10
2010	5,7	9	7,4	2,2	7,9	0,7	13,2	7,9	9,9
2011	5,3	9,1	7	1,7	6,2	0,6	13	7,9	8,5

During 2011 there was considerable reduction of requirement in workers, that serve an industrial equipment (on 20,1%) and in workers that furnish personal and protective services (about 18,7%).

With that the increase of requirement took place in salespeople and demonstrators (on 34,2i in the workers of metallurgical and machine-building professions (on 27,6 %)

The considerable exceeding of labour supply over demand was observed in the

workers of the simplest professions in agriculture and similar industries, for the skilled workers of rural and forest economies and fishing, office workers related to information.

Thus, it becomes obviously, that development of all spheres of employment of population requires a corresponding reaction from the state side, first of all, beginning from forming of personality by means of the so-called "Ukrainian model" of management, efficiency of that has any doubts, as Ukrainian mentality is characterized by interaction of two constituents, two types of the Ukrainian culture.

There are: "farming culture", which is characterized by meekness, tolerance, sensitiveness, heartwarming, reverie and mercy; "chivalric (cossack) culture", that is consisted of self-determination efficiency, persistence, loyalty to the word, accuracy, pragmatism, specificity, fairness.

Obviously this model must take into consideration the specific feature of national and circumstance of current transitional period, maximum freedom and democracy with maximum cruelty and discipline. It is possible only if a person find such labour that satisfies their native ability, gives the feeling of completeness and personal fulfillment. The "family labour" of Hryhorij Skovoroda, exposes a nature in a man, brings luck to them.

Conclusions. The next necessary reaction of the country to the problem of educational system mentioned above has to be the improving the level of Ukrainian human capacity by changing of education services system in general and especially in the sphere of occupational education.

It is necessary thing to do:

- clearly define the place of vocational-technical school in the system of forming human resources efficient working Rada on the questions of professional orientation of population at Cabinet of Ministry should play a significant part;
- carrying the training of specialists on professional standards, formed by departmental organization of employees, more that Ukraine has a few of such positive examples (development of professional standards for auditors, establishments of public food consumption);
- determination of human resources amount must be done to qualitatively changed system of government order on staff training;
- formation of competition milieu in the system of education in accordance with State purpose program of development of technical education in 2011- 2015.

Literature to section 4.20

1. Gimelson V. Гимпельсон, В. Е. If our industry needs a skilled potential? History of ten years : preprint WP3/2010/04 [Text] / Gimelson V; National University - High school of economy. – Moscow.: publishing house of National University - High school of economy, 2010.- 72 p.
2. Corn of I.I. Problems of functioning and market of services of higher school development in Ukraine/ Announcer of economic science of Ukraine. - 2011. - №2. - C.72-78
3. Levchenko E. Innovative transformations of higher education as inalienable condition of creating the competitive skilled potential of Ukraine// Forming the market relations of Ukraine. - 2004. - №6 - p.89-93

4. Population of Ukraine. Labour emigration in Ukraine(monograph) / executive editor Libanova E. M. - Kiev.:institute of demography and social researches named after V.Ptukha National Academy of Sciences of Ukraine, 2010. - 233 p.
5. Statistical data Official web-site of statistical service of European Union. [Electronic resource] // Accessmode: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>
6. Development of social stage and economic of Ukraine : consequences for people and state : national lecture / executive edit by Geets V. -Kiev.: НБЦ НБУВ, 2009. 687 p.s
7. Statistical annual of Ukraine for 2005-2011 [Electronic resource] Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua> of Ukraine : consequences for people and state : national lecture/adit by. Geets V.

4.21. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Крихтіна Ю.О.

к.е.н., доцент

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

Удосконалення технології перевізного процесу є можливим завдяки використанню ресурсозберігаючих конкурентоспроможних технологій на підприємствах залізничного транспорту, оскільки подальше інвестування коштів у старі ресурсовитратні технології означає неминуче зниження конкурентоспроможності залізничних перевезень в цілому. Зазначене обумовлює необхідність переорієнтації капіталовкладень саме на впровадження інноваційних технологій. У зв'язку з цим актуальними є економічні дослідження щодо прийняття рішень із впровадження ресурсозберігаючих технологій на підприємствах інфраструктури залізниць, зокрема у господарствах сигналізації і зв'язку. Оскільки роль даного господарства в забезпеченні обсягів перевезень, безпеки руху дуже велика. Господарство сигналізації і зв'язку тісно взаємопов'язане з іншими господарствами залізниць, безпосередньо впливає на технологію і показники їхньої роботи, і роботи залізничного транспорту в цілому.

Отже, конкурентоспроможність продукції господарства сигналізації і зв'язку залежить від конкурентоспроможності технічних засобів. Застосування конкурентоспроможних технічних засобів і технологій у господарстві сигналізації і зв'язку в кінцевому підсумку відбивається на конкурентоспроможності транспорту в цілому, бо конкурентоспроможність залізничного транспорту визначається потужністю та якістю його технічної бази, якістю продукції, якістю обслуговування й ціною на перевезення [5].

На рис. 1 зображені чинники, що впливають на конкурентоспроможність ресурсозберігаючих технологій у господарстві сигналізації і зв'язку. Рівень конкурентоспроможності визначають насамперед зовнішні чинники й характеристики, які не обумовлені властивостями ресурсозберігаючих технологій. З-поміж довготривалих чинників слід виділити загальні тенденції

розвитку економіки, транспортного ринку, науково-технічного прогресу та впровадження інновацій.



Рис.1. Чинники, що впливають на конкурентоспроможність ресурсозберігаючої технології (складено автором на підставі [5,с. 74-78])

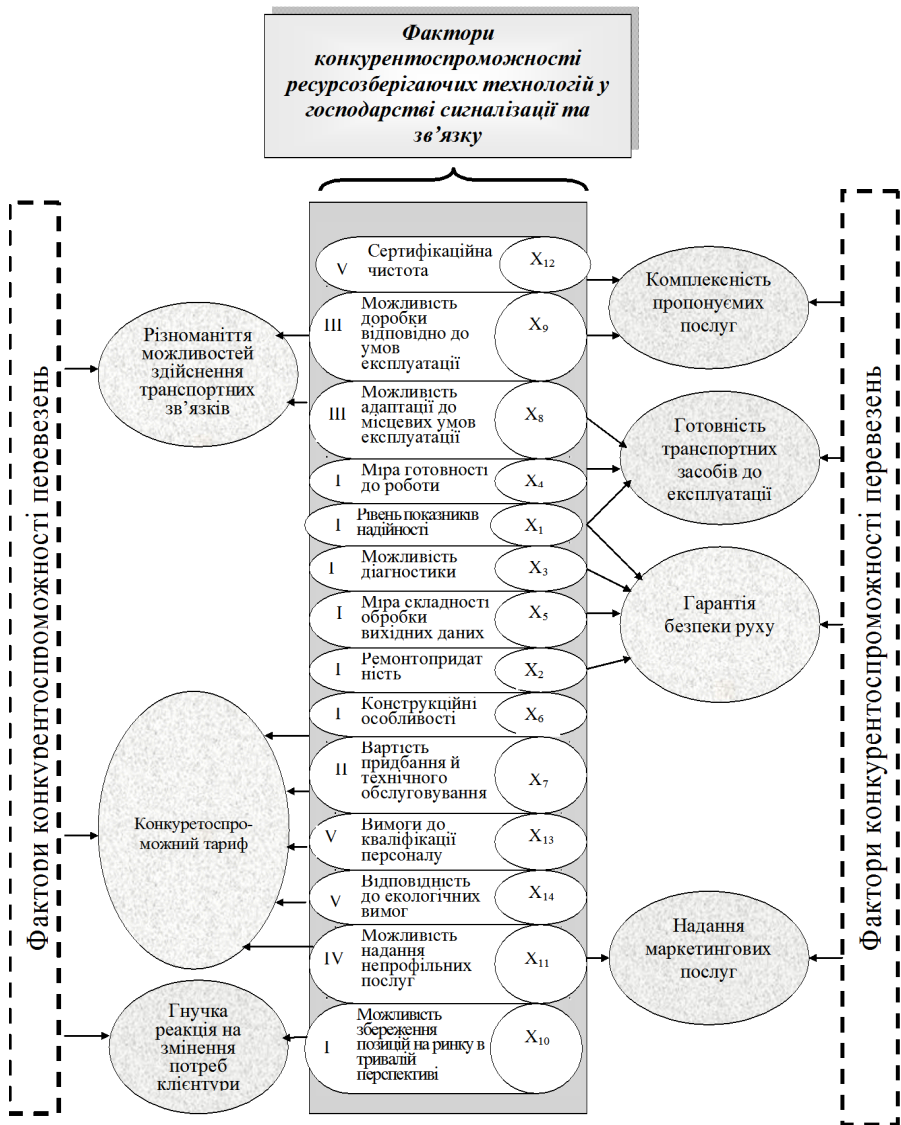


Рис.2. Фактори, що впливають на конкурентоспроможність ресурсозберігаючої технології (авторська розробка)

Прикладом може слугувати вимога технічної політики щодо впровадження в господарстві сигналізації і зв'язку систем на мікропроцесорній елементній базі, що суттєво знижує конкурентоспроможність релейних систем.

До другої групи показників, що визначають конкурентоспроможність, відносять показники якості. Щоб зменшити мінливість якості, ці показники стандартизують і нормують.

Третю групу утворюють економічні показники: витрати на придбання технічних засобів, вартість технічного обслуговування, додаткові витрати, що пов'язані з експлуатацією технічних засобів [7].

Для оцінки конкурентоспроможності ресурсозберігаючих технологій у господарстві сигналізації і зв'язку були визначені та систематизовані складові (фактори) конкурентоспроможності.

Як основу номенклатури найбільш значущих чинників, було взято дані з досліджень сучасних українських та російських вчених, що працюють у галузі систем залізничної автоматики й телемеханіки [2, 4, 6].

До складу цих факторів конкурентоспроможності увійшли такі показники: рівень показників надійності, вартість придбання й ремонту ресурсозберігаючої технології, ремонтпридатність, можливість збереження позицій на ринку в тривалій перспективі, наявність систем діагностики, ступінь готовності до роботи, можливість адаптації до місцевих умов експлуатації, сертифікаційна чистота, вимоги до кваліфікації персоналу, можливість доробки згідно з вимогами експлуатації, ступінь складності обробки отриманих даних, конструкційні особливості, відповідність до екологічних вимог, можливість надання непрофільних послуг.

Взаємозв'язок цих показників і показників конкурентоспроможності транспортної продукції зображено на рис.2.

Як можна побачити зі схеми, всі показники конкурентоспроможності ресурсозберігаючих технологій впливають на конкурентоспроможність продукції транспорту. Необхідність оцінити конкурентоспроможність розроблюваних технологій виникає ще до їхнього впровадження.

Слід враховувати, що комерційне використання нової технології більш ніж на 80% залежить від технічних параметрів, що закладають на первісній стадії її розробки. Дане завдання можна вирішити за допомогою оцінки рейтингу технічних засобів. Для виявлення значущості факторів конкурентоспроможності використано метод експертних оцінок [1,3]. Експертами були обрані працівники дистанцій сигналізації і зв'язку, науковці, що працюють у галузі систем залізничної автоматики й телемеханіки.

На залізницях України використовуються наступні системи автоблокування:

1. Релейне числове кодове автоблокування (РЧКАБ) проектується для всіх видів тяги потягів. Числове кодове блокування – бездротове. Інформація між сигнальними точками передається по рейковим ниткам кодовими сигналами з числовими ознаками.

2. Мікропроцесорне автоматичне блокування (МAB), що дозволяє збільшити швидкість руху поїздів на магістральних ділянках залізниць, а також

підвищити пропускну спроможність станцій з необхідною безпекою руху. Апаратура системи розташовується централізовано на постах ЕЦ станцій, що обмежують перегін, і на перегоні в шляхових і трансформаторних ящиках. Але, у наслідок високої вартості придбання та підготовки до експлуатації, дана система автоблокування широкого розповсюдження не отримала.

3. Автоблокування з тональними рейковими колами (АБТК). Дане обладнання дозволяє здійснювати реверсування руху поїздів за наказом диспетчера, потяги можуть рухатись по будь-якій колії та в будь-якому напрямку. Дана система є ресурсозберігаючою. Її впровадження дозволить знизити капітальні та експлуатаційні витрати за рахунок: застосування малої кількості уніфікованих блоків на штепсельних роз'ємах з мінімальною кількістю міжблочних з'єднань; зменшення габаритів пристроїв; зниження витрати сигнально-блокувального кабелю на 30 — 50 %; можливості автоматизованого виміру параметрів системи з веденням електронного журналу вимірів у чергового інженера дистанції сигналізації й зв'язку; дозволить скоротити штат працівників дистанції.

Проведемо оцінку факторів, що впливають на конкурентоспроможність означених систем автоблокування:

Найважливішими факторами, що позитивно впливають на конкурентоспроможність ресурсозберігаючої технології для системи автоблокування з тональними рейковими колами (АБТК): X_1 - рівень показників надійності, X_2 - ремонтпридатність, X_6 -конструкційні особливості, X_7 - вартість придбання й технічного обслуговування, X_9 - можливість доробки відповідно до умов експлуатації.

Для інших систем автоблокування такими факторами є:

- для релейної числової кодової системи автоблокування (РЧКАБ): X_2 - ремонтпридатність, X_3 - можливість діагностики, X_4 - міра готовності до роботи, X_7 - вартість придбання й технічного обслуговування.

- по мікропроцесорному автоматичному блокуванню (МAB): X_5 - міра складності обробки вихідних даних, X_6 -конструкційні особливості, X_{13} - вимоги до кваліфікації персоналу, X_{14} - відповідність до екологічних вимог.

У загальному вигляді значущість факторів конкурентоспроможності систем автоблокування відображає рисунок 3.

Дані фактори дають змогу розрахувати індекси конкурентоспроможності по трьох системах автоматичного блокування: релейному числовому кодовому автоблокуванню (РЧКАБ), мікропроцесорному автоматичному блокуванню (МAB) та автоблокуванню з тональними рейковими колами (АБТК), тобто підтвердити ефективність та доцільність впровадження ресурсозберігаючої технологій – АБТК.

Для оцінки конкурентоспроможності ресурсозберігаючих технологій запропоновано розрахунок індексу конкурентоспроможності, який визначається співвідношенням показника конкурентоспроможності запропонованого варіанта до відповідного показника базового аналога. Рішення щодо впровадження ресурсозберігаючої технології приймається, якщо значення індексу більше або дорівнює одиниці.

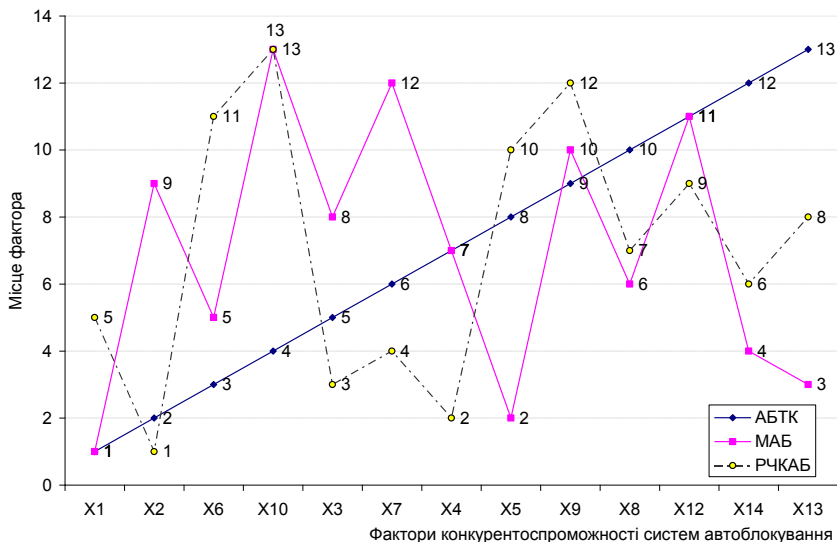


Рис. 3. Значущість факторів конкурентоспроможності систем автоблокування (авторська розробка)

Завершальним етапом розрахунку індексів конкурентоспроможності є запропонований інтегральний показник (рейтинг) конкурентоспроможності ресурсозберігаючої технології у господарстві сигналізації та зв'язку (табл. 1).

Інтегральний показник (рейтинг) конкурентоспроможності ресурсозберігаючих технологій, який для i -ої системи визначається наступним чином:

$$K_i = \sum_{j=1}^n K_{ij} \cdot \alpha_j$$

де K_{ij} – одиничний параметр конкурентоспроможності конкретного (i -го) виду автоблокування за j -им фактором;

α_j – важливість j -го фактора конкурентоспроможності для клієнта.

Одиничний параметр конкурентоспроможності ресурсозберігаючої технології розраховується наступним чином:

$$K_{ij} = P^{ABTK}_{ij} / P_i$$

(2)

де P^{ABTK}_{ij} і P_i – значення j -го фактора конкурентоспроможності автоблокування АБТК та i -ої конкурентної системи автоблокування.

Математичні розрахунки свідчать про те, що система АБТК, яка розглядається, є значно конкурентоспроможною в порівнянні з діючими видами автоблокування.

Таблиця 1

Порівняльна оцінка факторів конкурентоспроможності систем автоблокування
(авторська розробка)

Фактори конкурентоспроможності ресурсозберігаючої технології	Укрупнені фактори конкуренто- спроможності	Ранг із урахуванням важливості фактора		
		АБТК	МАБ	РЧКАБ
1. Рівень показників надійності	Технічні	0,164	0,233	0,093
2. Ремонтопридатність		0,109	0,072	0,306
3. Можливість діагностики		0,084	0,073	0,098
4. Міра готовності до роботи		0,080	0,077	0,285
5. Міра складності обробки вихідних даних		0,073	0,217	0,058
6. Конструкційні особливості		0,099	0,091	0,055
7. Вартість придбання й технічного обслуговування	Економічні	0,081	0,054	0,097
8. Можливість адаптації до місцевих умов експлуатації	Експлуатацій- ні	0,059	0,091	0,077
9. Можливість доробки відповідно до умов експлуатації		0,069	0,066	0,037
10. Можливість збереження позицій на ринку в тривалій перспективі	Зовнішні	0,089	0,029	0,031
11. Можливість надання непрофільних послуг		-	-	-
12. Сертифікаційна чистота	Кваліологічні	0,046	0,062	0,069
13. Вимоги до кваліфікації персоналу		0,032	0,107	0,071
14. Відповідність до екологічних вимог		0,036	0,102	0,079
Інтегральний показник (рейтинг) конкурентоспроможності		1,020	1,274	1,359
Конкурентоспроможність (індекси конкурентоспроможності) систем автоблокування відносно АБТК		1,000	0,801	0,751

Таким чином, для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності ресурсозберігаючої технології необхідно визначити об'єкт дослідження (технічний пристрій, технологія і т. ін.); скласти перелік споживчих і вартісних показників; визначити перелік найбільш конкурентоспроможних еталонів; розрахувати індекси споживчих і вартісних параметрів по кожному показнику; визначити вагу кожного з показників; розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності досліджуваного зразка в порівнянні з еталоном.

Визначення рейтингу ресурсозберігаючих технологій і технічних засобів має стати невід'ємною частиною комерційної роботи структурних підрозділів залізниць, а також є критерієм прийняття управлінського рішення щодо впровадження конкретної технології.

Висновок. На підставі розроблених показників конкурентоспроможності ресурсозберігаючих технологій у господарстві сигналізації і зв'язку проведено розрахунок індексів конкурентоспроможності по трьох системах автоматичного блокування: релейному числовому кодовому автоблокуванню (РЧКАБ), мікропроцесорному автоматичному блокуванню (МАБ) та автоблокуванню з тональними рейковими колами (АБТК). Зазначено, що ресурсозберігаюча технологія – система автоблокування з тональними рейковими колами (АБТК) є конкурентоспроможною в порівнянні з діючими видами автоблокувань.

Література до розділу 4.21

1. Бешелев С.Д. Математико–статистические методы экспертных оценок [Текст]/ С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гуревич. – М.: Статистика, 1980. – 236с.
2. Волков Б.А. Оценка экономической эффективности инвестиционных вложений на железнодорожном транспорте [Текст]/ Б.А. Волков // Экономика железных дорог. – 1999 г. № 5. – С.45–60.
3. Глухов В. Математические методы и модели для менеджмента [Текст]/ В. Глухов. – М.:Лань, 2000. – 480с.
4. Сич Є.М. Класифікаційний аналіз систем тарифікації послуг національного господарства зв'язку [Текст]/ Є.М. Сич, Н.І. Гавриленко, В.М. Кислий // Вісн. Черніг. технол. і–ту, 1999. –№ 8. –С. 38–41.
5. Терёшина Н.П. Управление конкурентоспособностью железнодорожных перевозок [Текст]/ Н.П. Терёшина, А.В. Шобанов, А.В. Рышков.-М.:ВИНИТИ РАН, 2005.-240 с.
6. Устинский А.А. Автоматика, телемеханика и связь на железнодорожном транспорте: учеб. [для вузов ж.-д. трансп.] [Текст]/ А.А. Устинский, Б.М. Степенский, Н.А.Цыбуля и др. – М.: Транспорт, 1985. – 439с.
7. Ковальова Ю.О. Оцінка конкурентоспроможності ресурсозберігаючих технологій у господарстві сигналізації і зв'язку [Текст] /Ю.О. Ковальова // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2002.– № 28. – С.47-50.

4.22. ФОРМУВАННЯ МЕТОДУ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ЗАСАДАХ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ГРУП ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ

Кузьмін О.Є., д.е.н., професор,

Олексів І.Б., к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

На сьогодні, одним із ключових завдань менеджменту є підвищення конкурентоспроможності підприємства. Водночас формування ефективної системи взаємовідносин підприємства із групами економічного впливу є одним із факторів підвищення його конкурентоспроможності. В такому випадку підвищення конкурентоспроможності підприємства відбуватиметься за рахунок зниження транзакційних витрат підприємства, забезпечення довгострокового стійкого розвитку організації та покращення взаємовідносин підприємства з різними соціально-економічними суб'єктами. Групами економічного впливу

підприємства можуть бути споживачі, працівники, постачальники, державні органи влади організації тощо.

Однією із функцій менеджменту підприємства є формування ефективної системи планування діяльності організації. В літературних джерелах проблеми та підходи до планування діяльності організації детально досліджені. Слід зазначити, що розробки, запропоновані в науковій літературі перш за все стосуються формування теоретичних та прикладних підходів до планування, які базуються на врахуванні інтересів тільки однієї групи економічного впливу, а саме власників підприємства. Одночасно, принципи, які дозволяють враховувати інтереси результативних соціально-економічних суб'єктів при формуванні системи планування діяльності організації, на сьогодні, не є розробленими. Зокрема, залишається невирішеною проблема прогнозування, яка є основою процесу планування на підприємствах. Прогнозування показників конкурентоспроможності підприємства в цілому та на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу, зокрема, ускладнюється невизначеністю середовища функціонування підприємства.

Відповідно, актуальними завданням менеджменту підприємств є аналізування впливу невизначеності на можливості прогнозування на підприємстві, а також формування теоретичних та прикладних підходів та методів, які дозволяють знижувати силу впливу такого фактору при одночасному врахуванні інтересів груп економічного впливу підприємства.

Проблеми прогнозування досліджували значна кількість авторів, а саме: О. Кузьмін, О. Мельник [1], S. Makridakis, M. Hibon [2], N. Taleb, D. Goldshtein, M. Spitznagel [3]. тощо. Застосування методів прогнозування пов'язане з рядом труднощів, які пояснюються перш за все невизначеністю середовища, в якому функціонує підприємство.

Наявність фактору невизначеності спричиняє появу ряду чинників, які впливають на процес прогнозування показників конкурентоспроможності підприємства. До таких факторів відносяться [1-3]:

- майбутнє може суттєво відрізнитися від теперішнього і тим більше від минулого. Відповідно, немає гарантії того, що тенденції, які мали місце в минулому будуть мати в місці і в майбутньому. Таким чином, прогнозування шляхом звичайної екстраполяції числових рядів не завжди буде давати об'єктивні прогнози;
- складні статистичні моделі часто не дають точних прогнозів навіть незважаючи на підтвердження їхньої адекватності [2], в той час як найпростіші моделі незважаючи на їхню статистичну обмеженість часто дають значно кращі результати з точки зору точності прогнозування;
- як формальні, так і неформальні методи не дають змогу врахувати та досягнути рівень невизначеності зовнішнього середовища функціонування організації. Дослідження показали, прогнозування тільки за одним методом часто призводить до появи значних відхилень між прогнозним та фактичним значеннями показників та подій, які не були враховані при прогнозуванні;

- прогнози, зроблені експертами в основному поступаються за точністю прогнозам, які були отримані за допомогою використання простих статистичних методів [2];
- середні значення зроблені декількома індивідуумам часто дають можливість удосконалити точність прогнозування;
- середні значення прогнозів декількох статистичних методів вдосконалюють точність прогнозування та знижують величину помилок прогнозів.

Для прогнозування показників конкурентоспроможності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу була вибрана симульативна модель (модель одночасних рівнянь), в якій враховані інтереси таких соціально-економічних суб'єктів. Обґрунтування вибору такої моделі для планування діяльності підприємства, наведено в [4], одночасно обґрунтування результативних груп економічного впливу, які можуть входити в таку модель для конкретного підприємства, представлено в [5].

Застосування такої моделі дозволить інтегрувати основні та допоміжні показники діяльності підприємства в єдину систему прогнозування. На сьогодні, симульативна модель врахування інтересів груп економічного впливу дозволяє відслідковувати взаємозв'язки між показниками та оцінювати силу впливу відібраних допоміжних показників на основні. Разом з тим, методичні рекомендації до прогнозування за моделлю одночасних рівнянь врахування інтересів груп економічного впливу не розроблені. Слід підкреслити, що методичні рекомендації до прогнозування за симульативною моделлю врахування інтересів груп економічного впливу повинні включати як сучасні напрацювання в сфері прогнозування так і особливості, які виникають у зв'язку із врахуванням інтересів груп економічного впливу підприємства.

Метою роботи є розробка теоретичних та методичних положень до прогнозування, за моделлю, яка дозволяє враховувати інтереси результативних груп економічного впливу підприємства.

На загал симульативна модель врахування інтересів груп економічного впливу має такий вигляд [4, с. 238] (1)-(4):

$$\left\{ \begin{array}{ll} y_1 = f(x_1, x_2, \dots, x_g, y_2, y_3, \dots, y_s), & \text{(Власники та менеджери)} \quad (1) \\ y_2 = f(x_n, x_{n+1}, \dots, x_k), & \text{(Група економічного впливу 2)} \quad (2) \\ y_3 = f(x_m, x_{m+1}, \dots, x_r), & \text{(Група економічного впливу 2)} \quad (3) \\ & \dots, \\ y_s = f(x_p, x_{p+1}, \dots, x_l), & \text{(Група економічного впливу S),} \quad (4) \end{array} \right.$$

де $y_1, y_2, \dots, y_s$ – це основні показники конкурентоспроможності, $x_1, x_2, \dots, x_l$ – це допоміжні показники конкурентоспроможності.

В [4], наведено основні принципи формування моделі (1)-(4). Однією із першочергових проблем, які слід вирішити при прогнозуванні за

симульативною моделлю врахування інтересів груп економічного впливу є визначення часового горизонту (періоду) прогнозування.

Слід зазначити, що короткострокові прогнози формуються на період від 1 до 3 місяців, середньострокові прогнози на період від 3 місяців до 2 років, довгострокові прогнози на період від 2 років і більше.

Прогнози за симульативною моделлю врахування інтересів груп економічного впливу доцільно робити на короткостроковий період часу, а саме на квартал.

На сьогодні більш точними вважаються середні значення між кількома альтернативними прогнозами. Останнє, зокрема, підтверджується низкою емпіричних досліджень [2]. Такі дослідження показали, що середнє значення між декількома альтернативними прогнозами є завжди більш точним порівняно із прогнозом, отриманим з використанням будь-якого окремого методу прогнозування [2]. Відповідно, в роботі пропонується розробка декількох альтернативних прогнозів, а потім знаходження середнього значення між ними.

Підкреслимо також, що неточність прогнозування повинна бути прийнята та усвідомлена менеджментом підприємства [9; 10]. Для уникнення проблем, які пов'язані із неточністю прогнозування доцільно розраховувати інтервали довіри (максимально допустимі відхилення фактичного значення показників від прогнозованих), які дозволять передбачити оптимістичний та песимістичний сценарії розвитку ситуації.

Слід також підкреслити, що в моделі одночасних рівнянь спочатку слід спрогнозувати допоміжні показники, після чого на основі отриманих прогнозів факторних ознак розрахувати прогнози основних показників.

Виходячи із наведеного загальна послідовність прогнозування за симульативною моделлю врахування інтересів груп економічного впливу підприємства, наведено на рис. 1.

Опис етапів послідовності прогнозування за симульативною моделлю врахування інтересів груп економічного впливу підприємства (1)-(4) представлено нижче.

На першому етапі прогнозування розробляються три альтернативні прогнози допоміжних показників. Зокрема, першим прогнозом є прогноз базований на використанні Naïve-прогнозу, другий-прогнозу базованого на використанні авторегресивної моделі і третій прогнозу базованого на використанні звичайного часового тренду. Застосування такого підходу дозволить врахувати останнє значення допоміжного показника, останню короткострокову тенденцію та останню довгострокову тенденцію.

Перший підхід до прогнозування базується на припущенні про те, що останнє значення показника і буде його прогнозом. Ще одним підходом до прогнозування за Naïve-прогнозом є припущення про те, що майбутнє значення показника буде відповідати минулорічному за цей самий період часу з коригуванням на $\pm 5\%$. Naïve-прогноз також може коригуватися шляхом виокремлення фактору сезонності. Такий вид прогнозу називається Naïve 2 прогнозом. Вибір такого підходу обґрунтовується дослідженнями, які показали, що в більшості випадків використання простих моделей у прогнозуванні

приносить значно кращий результат порівняно із застосуванням більш статистично складних моделей. Зокрема, такий висновок можна зробити на основі [9], де продемонстровано результати своєрідного змагання між альтернативними засобами прогнозування. Сутність змагання зводилась до порівняння прогнозів між найбільш поширеними засобами прогнозування на основі реальних числових рядів. Результати прогнозування порівнювалися з фактичними значеннями показників. Переможцями таких своєрідних змагань були Naïve та Naïve 2, які дали можливість отримати найбільш точний прогноз.

Прогнозування за симульативною моделлю врахування інтересів груп економічного впливу підприємства здійснюється за такою послідовністю:

1. Формування альтернативних прогнозів допоміжних показників (за трендовою моделлю, за авторегресивною моделлю, за Naïve-моделлю);
2. Підстановка розрахованих прогнозів в симульативну модель врахування інтересів груп економічного впливу для розрахунку основних показників;
3. Розрахунок середніх значень прогнозів основних показників.

Застосування звичайного тренду пов'язано з необхідністю врахування припущення, що «минуле буде повторюватися в майбутньому», тобто, що довгострокова тенденція, яка мала місце в числовому ряді буде зберігатися і майбутньому. Модель прогнозування за звичайним трендом має такий вигляд:

$$x_t = b_0 + b_1 t + e_t, \quad (5)$$

де x_t - допоміжні показники конкурентоспроможності в періоді t ; t - період часу; b_0, b_1 - параметри трендової моделі; e - відхилення.

Прогнозування за моделлю (5) здійснюється шляхом підстановки значення $(t+1)$ в дану модель.

Застосування авторегресивних моделей для прогнозування допоміжних показників здійснюється для врахування останньої короткострокової тенденції. Слід підкреслити, що в практичній діяльності для короткострокового прогнозування найчастіше використовуються методи, в яких найбільша вагомість надається недавнім спостереженням прогнозованого показника. В літературних джерелах [6] представлена значна кількість підходів до встановлення вагових коефіцієнтів останніх періодів. Серед них найбільш поширеними є авторегресивні моделі та експоненційне згладжування. Нами була віддана перевага саме першому методу через дещо кращі результати застосування цього методу в емпіричних дослідженнях порівняно із експоненційним згладжуванням [6].

В загальному авторегресивна модель для прогнозування показників буде мати такий вигляд:

$$x_t = b_0 + b_1 t + b_2 x_{t-1} + e_t, \quad (6)$$

де x_t - значення допоміжного показника конкурентоспроможності в періоді t ; x_{t-1} - значення допоміжних показників конкурентоспроможності, в періоді $(t-1)$, b_0, b_1, b_2 - параметри авторегресивної моделі.

Прогнозування за моделлю (6) здійснюється шляхом підстановки значення $(t+1)$ та останнього значення x_t в дану модель.

На другому етапі, розраховані три альтернативні прогнози допоміжних показників підставляються в модель (1)-(4) для розрахунку основних показників.

На третьому етапі розраховуються середні значення між трьома альтернативними прогнозами основних показників.

Приклад прогнозування за моделлю (1)-(4) для підприємства ПАТ «ДЗАК» згідно розроблених в даній роботі рекомендацій, наведено нижче.

Результати поетапного застосування методу найменших квадратів до моделі (1)-(4) для ПАТ «ДЗАК», наведено нижче [4]:

$$x_2 = 1.276 + 1.456x_1 - 0.113x_4 - 0.104x_5 - 0.514x_6 - 0.127x_7 + 0.418x_{10} - 0.457x_{20} \quad \text{Власники} \quad (7)$$

$$x_{10} = 0.137 + 0.838x_8 + 0.112x_9 + 0.002x_{13} + 0.309x_{14} + 0.282x_{24} + 0.115x_{32} \quad \text{Споживачі}$$

(8)

$$x_{24} = 0.9714 + 0.0310x_{25} - 0.0024x_{26} \quad \text{Працівники}$$

(9)

$$x_{20} = 0.2604 + 0.7396x_{18}, \quad \text{Постачальники} \quad (10)$$

$$x_{32} = 0.9495 + 0.05x_{30} \quad \text{Державні органи влади}$$

(11)

де x_1 – обсяги реалізації продукції; x_4 – ліквідність; x_5 – частка ринку (національного); x_6 – ринкова вартість підприємства; x_7 – дебіторська заборгованість; x_8 – рівень обізнаності споживачів щодо бренду; x_9 – квартальний обсяг продажу на одного клієнта; x_{13} – виробничий асортимент;

Таблиця 1

Прогнози допоміжних показників конкурентоспроможності за Naïve-прогнозом для ПАТ «ДЗАК»*

№	Допоміжні показники	Прогнози показників за Naïve-методом
1.	Обсяг реалізації $\mathbb{I}_1$	1.375
2.	Ліквідність $\mathbb{I}_4$	1.043
3.	Частка ринку (національного) $\mathbb{I}_5$	0.980
4.	Ринкова вартість підприємств $\mathbb{I}_6$	1.421
5.	Дебіторська заборгованість $\mathbb{I}_7$	1.407
6.	Рівень обізнаності споживачів щодо бренду $\mathbb{I}_8$	1.046
7.	Квартальний обсяг продажу на одного клієнта $\mathbb{I}_9$	1.455
8.	Виробничий асортимент $\mathbb{I}_{13}$	0.941
9.	Кількість невчасних доставок товару $\mathbb{I}_{14}$	0.835
10.	Кількість відхилених пропозицій про роботу за кварта $\mathbb{I}_{25}$	1.000
11.	Кількість нещасних випадків на виробництві $\mathbb{I}_{26}$	0.000
12.	Частка невчасних платежів $\mathbb{I}_{18}$	1.028
13.	Рівень відповідності обладнання екологічним стандарта $\mathbb{I}_{30}$	2.000

*Примітка: розрахунки авторів на основі спостережень за діяльністю підприємства.

x_{14} – кількість невчасних доставок товару; x_{25} – кількість відхилених пропозицій про роботу за квартал; x_{26} – кількість нещасних випадків на виробництві; x_{18} – частка невчасних платежів; x_{30} – рівень відповідності обладнання екологічним стандартам; x_2 – рентабельність продукції; x_{24} – продуктивність праці

працівників; x_{10} - індекс задоволеності клієнта; x_{20} - кількість невчасних поставок; x_{32} - Кількість суспільно важливих проектів, в яких приймає участь підприємство.

На першому етапі прогнозування здійснюється розрахунок трьох альтернативних прогнозів для допоміжних показників, а саме Naïve-прогнозу, прогнозу, отриманого в результаті розрахунку звичайного тренду та прогнозу, отриманого в результаті розрахунку авторегресивної моделі. Згідно із Naïve-прогнозом значення останнього спостереження допоміжного показника буде його прогнозом на наступний прогнозований період. Відповідно, значення допоміжних показників за Naïve-прогнозом представлені в табл.1.

Прогнози допоміжних показників конкурентоспроможності отриманих за трендовими моделями, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Прогнози допоміжних показників конкурентоспроможності за трендовими
моделями для ПАТ «ДЗАК»*

№	Допоміжні показники	Трендові моделі	Критерії Фішера	Прогнози показників за трендовою моделлю
1.	Обсяг реалізації x_t		479.075	1.448
2.	Ліквідність x_4	$x_4 = 0.929 + 0.008t$	7.710	1.071
3.	Частка ринку (національного) x_5	$x_5 = 0.917 + 0.010t$	8.790	1.082
4.	Ринкова вартість підприємства x_6	$x_6 = 0.510 + 0.053t$	272.706	1.406
5.	Дебіторська заборгованість x_7	$x_7 = 0.269 + 0.086t$	80.806	1.731
6.	Рівень обізнаності споживачів щодо бренду x_8	$x_8 = 1.001 - 0.010t$	12.323	0.830
7.	Квартальний обсяг продажу на одного клієнта x_9	$x_9 = 0.695 + 0.036t$	14.977	1.305
8.	Виробничий асортимент x_{13}	$x_{13} = 1.188 - 0.022t$	5.517	0.812
9.	Кількість невчасних доставок товару x_{14}	$x_{14} = 1.139 - 0.016t$	6.428	0.861
10.	Кількість відхилених пропозицій про роботу за квартал x_{25}	$x_{25} = 0.783 + 0.025t$	5.554	1.217
11.	Кількість нещасних випадків на виробництві x_{26}	$x_{26} = 1.437 - 0.059t$	7.721	0.347
12.	Частка невчасних платежів x_{18}	$x_{18} = 0.835 + 0.019t$	10.241	1.164
13.	Рівень відповідності обладнання екологічним стандартам x_{30}	$x_{30} = 0.051 + 0.053t$	13.470	0.950

*Примітка: розрахунки авторів на основі спостережень за діяльністю підприємства.

Для відображення останньої короткострокової тенденції допоміжних показників ПАТ «ДЗАК» розраховуються прогнози за авторегресивними моделями, які представлені в табл.3.

Представлені в табл.1, табл.2 та табл.3 прогнози допоміжних показників підставляються в модель (7)-(10) для розрахунку прогнозів основних показників (табл.4).

Таблиця 3

Прогнози допоміжних показників конкурентоспроможності за
авторегресивними моделями для ПАТ «ДЗАК»*

№	Допоміжні показники	Авторегресивні моделі	F-критерій Фішера	Прогнози показників за авто- регресивними моделями
1.	Обсяг реалізацій x_{1t}	$x_{1t} = 0.549 + 0.046t + 0.119x_{1(t-1)}$	173.24	1.440
2.	Ліквідність x_{4t}	$x_{4t} = 0.714 + 0.007t + 0.234x_{4(t-1)}$	7.937	1.069
3.	Частка ринку (національного) x_{5t}	$x_{5t} = 0.639 + 0.002t + 0.355x_{5(t-1)}$	7.466	1.022
4.	Ринкова вартість підприємств x_{6t}	$x_{6t} = 0.236 + 0.023t + 0.617x_{6(t-1)}$	252.586	1.483
5.	Дебіторська заборгованість x_{7t}	$x_{7t} = 0.199 + 0.033t + 0.593x_{7(t-1)}$	45.439	1.559
6.	Рівень обізнаності споживачів щодо брендів x_{8t}	$x_{8t} = 0.416 - 0.004t + 0.629x_{8(t-1)}$	9.378	1.010
7.	Квартальний обсяг продажу на одного клієнта x_{9t}		11.384	1.412
8.	Виробничий асортимент x_{13t}	$x_{13t} = 1.305 - 0.030t - 0.061x_{13(t-1)}$	8.326	0.767
9.	Кількість невчасних доставок товарів x_{14t}	$x_{14t} = 0.370 - 0.001t + 0.605x_{14(t-1)}$	9.941	0.865
10.	Кількість відхилених пропозицій про роботу за квартали x_{25t}	$x_{25t} = 0.973 + 0.033t - 0.227x_{25(t-1)}$	9.474	1.277
11.	Кількість нещасних випадків на виробництві x_{26t}	$x_{26t} = 1.744 - 0.057t - 0.332x_{26(t-1)}$	10.898	0.831
12.	Частка невчасних платежів x_{18t}	$x_{18t} = 0.624 + 0.011t + 0.306x_{18(t-1)}$	3.911	1.107
13.	Рівень відповідності обладнання екологічним стандартам x_{30t}		6.122	0.456

*Примітка: розрахунки авторів на основі спостережень за діяльністю підприємства

Запропоновані підходи сприятимуть підвищенню ефективності планування діяльності підприємства шляхом підвищення якості здійснюваних на підприємстві прогнозів показників конкурентоспроможності. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на формування теоретичних та прикладних засад реалізації інших функцій менеджменту на підприємстві на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу.

Таблиця 4

Прогнози основних показників конкурентоспроможності за симульативною моделлю врахування інтересів груп економічного впливу для ПАТ «ДЗАК»*

№	Основні показники	Методи прогнозування	Прогнози основних показників за альтернативними методами прогнозування	Середні значення прогнозів стратегічних показників
1.	Рентабельність продукції x_2	Naïve	1.253	1.289
		Тренд	1.342	
		Авторегресія	1.280	
2.	Індекс задоволеності клієнта x_{10}	Naïve	1.032	0.976
		Тренд	0.847	
		Авторегресія	1.013	
3.	Продуктивність праці робітників x_{24}	Naïve	1.002	1.007
		Тренд	1.008	
		Авторегресія	1.009	
4.	Кількість невчасних поставок x_{20}	Naïve	1.020	1.075
		Тренд	1.121	
		Авторегресія	1.079	
5.	Кількість суспільно важливих проектів, в яких приймає участь підприємство x_{32}	Naïve	1.051	0.998
		Тренд	0.997	
		Авторегресія	0.973	

*Примітка: розрахунки авторів на основі спостережень за діяльністю підприємства.

Література до розділу 4.22

1. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : Навчальний посібник. - 2-е вид. доп. і перероб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. - Львів : Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2003. - 352 с.
2. Makridakis S. The M3-Competition: results, conclusions and implications/ S. Makridakis, M. Hibon // International Journal of Forecasting. - 2000. - N16. - P. 451-476.
3. Taleb N.N. The Six Mistakes Executives Make in Risk Management / N.N. Taleb, D.G. Goldshtein, M.W. Spitznagel // Harvard Business Review. - 2009. - N10. - P. 78-81.
4. Олексів І.Б. Практичні аспекти формування симульативної моделі врахування інтересів груп економіко-управлінського впливу для українських підприємств / І.Б. Олексів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» “Проблеми економіки та управління”. - 2011. - №698. - С.237-244.
5. Кузьмін О.Є. Метод відбору результативних груп економічного впливу підприємства / О.Є. Кузьмін, І.Б. Олексів // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - №1(127). - С.289-302.
6. Лук'яненко І.Г., Краснікова Л.І. Економетрика / І.Г. Лук'яненко, Л.І. Краснікова. - К.: Товариство “Знання”, КОО, 1998. - 494с.

4.23. TRANSFORMATION DIRECTIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS A MEANS OF PROVIDING THEIR COMPETITIVE ABILITY

Kuzmin O.Y.

Doctor of economic sciences, professor
*Lviv Polytechnic National University,
Educational and scientific institute of economics and management*

Kondur O.S.

Ph.D. in Physics and Mathematics, associate professor
*STATE INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION
«Vasyl Stefanyk Precarpathian National University»*

Smykovchuk T.V.

Lviv Polytechnic National University, Kolomyia polytechnic college

Modern business environment of industrial enterprises is characterized by the high level of dynamism. The progress in manufacturing and administrative technologies, expansion and variation of methods and forms of business operations are developing at a quick rate. Under such conditions, business entities should adequately and in due time respond to the changes in business environment in order to maintain and increase competitive ability. In most cases the adaptation of the enterprise to the changed conditions of operation calls for measures of transformational character. Currently, we can observe positive implementation tendency of structural adjustments towards the efficiency enhancement of domestic enterprises in addition to their economic recovery. It determines the growth of requirements to methodological and procedural frameworks of various transformation types of industrial enterprises.

Transformation of enterprises can be commonly found in different economies, regardless their level of development. However, it acquires the biggest relevance in circumstances of transition from the administrative command model of economic system to the market economy. Emerging economy calls for the adaptation of business entities to brand-new conditions of business operation by means of implementation of cardinal structural changes. Domestic industrial enterprises faced this need at the end of the last century. Currently, implementation of reforms in Ukraine continues, changing business environment of economic entities and requiring from them flexible reaction in return.

Over the years economic transformations of enterprises have been studied by the scientists, in particular by M. Aistova, A. Alpatov, I. Alekseyev, H. Anysymova, I. Ansoff, L. Belykh, M. Bilyk, Y. Boyko, Y. Brigham, S. Valdaytsev, V. Heyets, V. Honcharov, V. Holikov, A. Degtiarenko, L. Zabelin, Y. Ivanov, I. Karpun, S. Klymenko, D. Kovalenko, O. Kuzmin, L. Lihonenko, L. Marchuk, V. Miklovda, Y. Petrovych, N. Rudyk, S. Synytsia, Z. Tirol, O. Tereshchenko, N. Tomas, O. Williamson, R. Feshchur, S. Filipova, V. Shapiro, F. Sherer, O. Shchelska, M. Khumner, G. Chempey and other. Significant achievements of the scientists listed above include the development of transformation theories, statistical investigation of these processes in economic systems of different types, accumulation of considerable

practical and theoretical experience as well as development of methods for ensuring the effectiveness of transformation processes.

According to the experts, transformations are processes that include all the stages of economic and organizational adjustments and changes at the enterprise from the current to the targeted situation, from the modeling of the future state to the implementation of these models at the enterprise, etc.

In a sense transformation intersects with such notions as general function of management (regulation) and specific function (management of organizational adjustments). They actually form the foundation of the transformation complex. According to O. Kuzmina and O. Melnyk, regulation is a kind of management activity directed to eliminate deviations, failures, disadvantages and so on in the controlled system by means of development and implementation of relevant measures by the controlled system. [1, p.121].

In the economic literature there is also an approach according to which transformation is considered as dynamic process with its various phases and stages. Approaches to the transformation cover a lot of aspects that may be regarded as parallel or sequential actions depending on the economic situation, position of the branch, enterprise, etc.

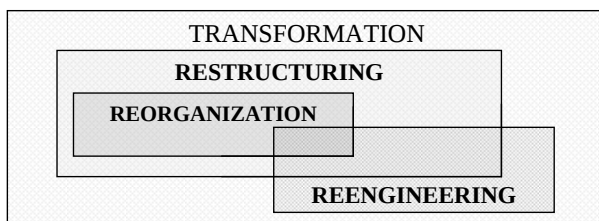
Major directions of transformation include restructuring, reorganization and reengineering.

On the ground of generalization after the analysis of different approaches to the conceptual interpretation of industrial enterprise restructuring, it is reasonable to disclose restructuring as a process of structural adjustments at the enterprise by implementing measures of organizational and economic, technical and technological, financial and legal nature. This process is conditioned by the changes in external and internal environment of the enterprise activity and aimed at the improvement of enterprise performance and, as a result, the growth of market value. [2].

Reorganization, according to the explanatory dictionary TACIS in Economics and Management, is a change in financial structure, financial investment of the enterprise facing financial difficulties. On the ground of various literary sources and on the basis of own analysis of the transformation practices at the industrial enterprises we have suggested to define reorganization as a result of structural adjustments at the enterprise that involve introduction of amendments to its economic and legal position by means of institutional changes and transformations of legal organizational forms and proprietary rights.

In comparison with transformation, the notions of restructuring and reorganization are narrower.

Reengineering is an innovative form of industrial enterprise transformation. [3]. The pocket mining encyclopedia edited by V. Biletskyy defines reengineering as «complex procedure that involves development of new business processes at the company or enterprise by means of fundamental restructuring (reengineering) of current processes, usually based on intensive use of electronic systems in the new processes, modification of business conditions, which in its turn affords an opportunity to get additional competitive advantages» [4].



Picture 1. Structural model of the enterprise transformation

Table 1

Classification of enterprise transformations according to major directions, kinds and forms

Directions of transformations	Kinds of transformations	Examples of transformations	Examples of reasons for transformations
Restructuring	Management restructuring	Management reshuffling, modification of management methods and optimization techniques of managerial decisions, etc.	Low efficiency of management, executives as consolidation function of management, methods of management operation falls to meet market requirements and enterprise goals, etc.
	Staff restructuring	Qualifying, functional, hierarchic staff restructuring	Focused specialization of expertise, knowledge and skills of the staff, acceleration of technological advances, etc.
	Marketing restructuring	Changes in price, territorial, information strategies, diversification, etc.	Reduction in sales volume, “depletion” or disappearance of traditional market fractions, escalating competition, etc.
	Technological (manufacturing) restructuring	Sale of some fixed assets, equipment, stock of raw materials, changes of technology, technical capability, production range, etc.	Deterioration of technological competitiveness, technological competitiveness doesn’t correspond to the new marketing strategies of the enterprise, etc.
	Innovative restructuring	Change of priority and directions of innovation policy, purchase and sale of patents and licenses, acquisition of quality certificates, etc.	The existence of unpromising directions of technological development and research works, nonconformance of production to the current quality standards, etc.
	Financial restructuring	Restructuring of bills payable and refunding of accounts receivable, additional credits, alterations in the equity capital, cost reduction, etc.	The need to intensify payments with creditors and debtors of the enterprise, improve basic financial indicators of enterprise performance, credit record, etc.
Reorganization	Conversion	Mergers and acquisition, demergers, separation, sale	Reorganization of proprietary rights to deal with debt problems or strengthen market position
	Rehabilitation	Financial, property	Solution to the problem of settlement with creditors by means of enterprise division or separation of one or more organization departments
	Bankruptcy	With or without business recovery	Solution to the problem of settlement with creditors by means of transfer of a business enterprise or its organization departments

The essence of categorical structure of transformational changes at industrial enterprises has been disclosed in the following works [2; 3; 5]. Analysis of the essence of such notions as «transformation», «restructuring», «reorganization» and «reengineering» has been carried out, and the interconnection between them has been established. We have reflected it in the developed structural model of transformation [2] (Picture 1).

This structural model demonstrates that in certain variants of transformations at the enterprise some components of the transformation are identical. However, in general, each of these categories has its conceptual meaning and cannot be equally substituted by another.

Classification results of the major transformation directions of industrial enterprises, that is restructuring and reorganization, along with kinds and forms of transformations have been generalized in Table 1.

One of the objectives of enterprise transformations is the access to competitive advantages. On the basis of literary sources and our own research the classification of enterprise transformations according to their goals has been suggested (Table 2).

Table 2

Classification of enterprise transformations according to their goals

Directions of transformation goals	Types of transformations according to their goals	Examples of approaches to transformations
Transformations directed to reduce the influence of environment by using own resources and potential of the enterprise	Aggressive competition	Product differentiation, aggressive pricing, comparative advertising, etc.
	Competitive appeasement	Improvement of competitive links, sales promotion within the industry in general
	Focused on positive company image creation	Advertisement directed to the creation of positive company image, control of market environment, work with social groups
	Political and legal	Direct lobbying of personal interests, traditional advertising, staff training about peculiarities of legal and regulatory framework
	Resource-oriented	Dealing with a problem of uneven demand, demarketing, reduction of logistical costs
Transformations that involve cooperation and creation of joint-venture companies, etc.	Full cooperation	Price leadership, technological leadership
	Contracts	Creation of vertical (horizontal) marketing systems
	Socialization (co-option)	Representatives of concerned groups become members of the board of directors
Transformations that involve adaptation of the enterprise according to the scopes of activity	Coalition	Participation in the activity of associations, participation in the activity of Chamber of Commerce and Industry
	Alteration of activity scope	Disclosure of various markets with limited competition and regulatory restrictions, expanding into new fast-growing markets
	Diversification	Upstream integration, geographical expansion, etc.

The process of transformation of an enterprise incurs expenses on implementation of structural adjustments, changes of size, composition and pattern of current expenses and incomes of an enterprise, changes of other performance

indicators. Taking this into account, rating of transformational changes is a question of present interest.

Economic assessment of transformation should be based on the assessment concept of economic potential of the transformation in order to determine expediency and efficiency of changes introduced as part of transformation. We suggest assessing the potential of transformations on the ground of three ratios (Table 3) [6; 7].

Table 3

Indicators of transformation potential at the enterprise

Names of indicators	Formulas for estimation	Interpretation of results
Ratio of transformation potential (R_{tp})	$R_{tp} = \frac{S_c}{S_p},$ where S_c – current state of the indicator; S_p – possible state of the indicator	$R_{tp} \rightarrow 1$ – transformation potential is minor
Ratio of transformation expediency ($R_{t.exp.}$)	$R_{t.exp.} = \frac{S_c}{S_s},$ where S_s – satisfactory state of the indicator	$R_{t.exp.} \leq 1$ – transformation is considered to be expedient; $R_{t.exp.} > 1$ – transformation possibilities for the strengthening of current state are searched
Ratio of transformation efficiency ($R_{t.eff.}$)	$R_{t.eff.} = \frac{S_p}{S_s}$	$R_{t.eff.} \leq 1$ – transformation cannot be efficient; $R_{t.eff.} > 1$ – transformation is considered to be efficient

Since transformation potential ratio is the balance between ratios of transformation expediency and transformation efficiency, the correlation of these values on the ground of Table 3 determines four variants of the most expedient forms of possible economic and organizational adjustments for managerial decision-making (Table 4).

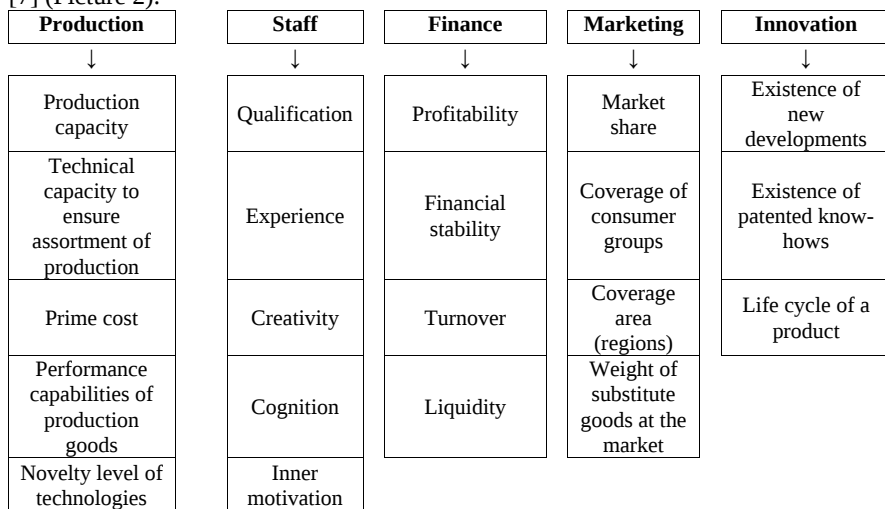
Table 4

Characteristics of managerial decisions based on the results of transformation expediency and transformation efficiency ratios

Variants of values	Managerial decision
$R_{t.eff.} \leq 1$ $R_{t.exp.} > 1$	Application of diversification and liquidation transformations, remedial measures, bankruptcy procedures, etc.
$R_{t.eff.} > 1$ $R_{t.exp.} > 1$	Application of transformations directed to develop and improve current characteristics of enterprise performance
$R_{t.eff.} > 1$ $R_{t.exp.} \leq 1$	Application of transformations in order to strengthen positive tendencies in the enterprise performance, diversification into more dynamic sectors, etc.
$R_{t.eff.} \leq 1$ $R_{t.exp.} \leq 1$	Situation needs more detailed analysis

According to the criteria of current, possible and satisfactory states within the conception, it has been suggested to assess components of the following areas of activity at the enterprise: staff, finance, production, marketing, innovation. These

areas of activity should be transformed to the targeted state in order to strengthen or improve market positions of the industrial enterprise, provide its future development [7] (Picture 2).



Picture 2. Potential assessment components of industrial enterprise transformations

Quality of transformations in countries with emerging economy is an important factor of their development. This explains substantial attention of the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) to the process of enterprise restructuring in these states.

In order to establish the importance of the quality of corporate management and restructuring processes for the development level of the national economy we have developed correlation model of dependence of such economic development factor as the size of per capita GDP on the EBRD assessment of corporate management and corporate restructuring. Statistical data for 29 countries with emerging economy provide the information background for the model construction [8; 9]. Computer programme Excel has helped to calculate parameters of such one-factor model:

$$Y = -6,73 + 7,55X, \\ (r = 0,742203; F_{calc.} = 33,1156)$$

where Y – the size of per capita GDP, USD thousand; X – the EBRD assessment of corporate management and corporate restructuring, points.

The model shows direct dependence of the size of per capita GDP in the country on the state of corporate management and quality of corporate restructuring processes. According to the F-test the model is adequate with probability 0,99.

Therefore, the state of corporate restructuring is one of important factors that determine the level of economic development of the country. Thus, transformational changes on macro level have an impact on macroeconomic indicators.

While planning the strategic development in an increasingly competitive climate of the Ukrainian markets on the one hand and long-term monopolization of many markets on the other hand, there is the necessity of managerial decision-making concerning certain directions and types of industrial enterprise transformation in order to improve their competitive ability. Transformational changes serve to provide the enterprise significant competitive advantages due to the change of legal corporate form, organizational structure, marketing, technological, financial policy, market adaptation of the enterprise, etc.

Literature to section 4.23

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник. – 2-ге вид. доп. і перероб. – Львів: НУ „Львівська політехніка” (ІВЦ „Інтелект+”ІПО”), „Інтелект-Захід”, 2003. – 352с.
2. Смиковчук Т.В. Сутність реструктуризації підприємств / Тетяна Смиковчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С.292-300.
3. Марчук Л.В. Трансформація підприємств та реінжиніринг бізнес-процесів як базові технології управління / Л.В.Марчук, Т.В.Смиковчук, О.С.Кондур // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2006. – №570. – С.103-106.
4. Мала гірнича енциклопедія / [за ред. В. С. Білецького]. – Т.2. – Донецьк: Донбас, 2007. – 670с.
5. Кузьмін О.Є. Класифікація видів реструктуризації підприємств / О.Є.Кузьмін, Т.В.Смиковчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – №727. – С.181-188.
6. Смиковчук Т.В. Концепція економічного оцінювання трансформацій підприємств / Л.В.Марчук, О.С.Кондур, Т.В.Смиковчук // Вісник Прикарпатського університету імені Василя Стефаника. Серія: «Економіка». – Івано-Франківськ, 2007. – Вип. №4. – С.78-84.
7. Кузьмін О.Є. Оцінювання та регулювання інноваційної діяльності в умовах трансформацій машинобудівних підприємств: Монографія / О.Є.Кузьмін, О.В.Князь, Л.В.Марчук, Н.В.Шуляр, Р.В.Шуляр. – Львів: В-во ПП «Вежа і Ко», 2009. – 172с.
8. Доклад о переходном процессе за 2011 год / Экономический департамент ЕБРР, под общим руководством Эрика Берглофа; пер. с англ. Е.Быкова, Г.Ермаковой, В.Сотникова, Е.Тихомирова. – Лондон: «Fulmar». – 2012. – 160с.
9. World economic outlook (International Monetary Fund, April 2012): growth resuming, dangers remain. – Washington, DC: International Monetary Fund, 2012. – 229p.

4.24. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ СТРАТЕГІЄЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

Перевозчикова Н.О., к.е.н., доцент

Лукашова О.О., аспірант

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Сучасний етап економічного розвитку країн індустріального типу характеризується посиленням ролі зовнішньоекономічного фактору у системі

національного відтворення та господарювання. За умов активізації та розширення меж світового економічного простору, актуальним для України стає дослідження перспективних напрямів формування її зовнішньоекономічної діяльності із урахуванням розвитку процесів міжнародної економічної інтеграції.

За сучасних умов, продиктованих глобалізацією світогосподарських зв'язків, у більшості випадків підприємство, а не окрема країна, має певний потенціал для створення конкурентоспроможного на світовому ринку продукту, здатного задовольнити зовнішній попит, дослідження експортної діяльності суб'єктів господарювання вимагає всебічного вивчення [1]. Виходячи з цього, вважається за доцільне розглянути методичні підходи до формування механізму управління експортною стратегією, яка у теоретико-практичному розумінні є ваговою складовою стратегічного менеджменту зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства, джерелом нарощування його конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

Проведене дослідження виявило відсутність однозначного трактування змісту експортної стратегії підприємства (табл.1), що у певній мірі ускладнює його вивчення. Однак, при трактуванні зазначеного терміну більшість авторів сходяться у думці щодо визначення експортної стратегії як певного довгострокового методу (способу) або процесу (програми) активізації діяльності підприємства на міжнародних ринках.

Виходячи з того, що експортна діяльність підприємств може бути представлена низкою взаємопов'язаних процесів, а саме як підготовка виробництва експортної продукції, безпосередньо виробництво, реалізація та її післяпродажне обслуговування [12, с.209], а діяльність промислових підприємств на зовнішніх ринках у сучасних умовах постійно узгоджується із емерджентними проявами світової кон'юнктури, зростанням конкурентного тиску та кризовими явищами, яка за відсутності чітких стратегічних дій та механізму адаптації до динамічного середовища, може призвести до збиткової підприємницької діяльності та негативно вплинути на фінансово-економічний стан, зазначена ситуація викликає необхідність розробки певного механізму управління експортною стратегією підприємства, який охоплює всі ланки та сприяє ефективному розвитку його виробничо-збутової діяльності.

Із зазначеного випливає, що механізм управління експортною стратегією промислового підприємства – це система скоординованих, що відображають особливості виробництва, збуту та обслуговування продукції на зовнішніх ринках, організаційно-економічних елементів (закономірностей, правил, методів, інструментів та форм), зв'язків між ними, а також функцій управління цими елементами та зв'язками, які забезпечують ефективність експортної стратегії підприємства у певному зовнішньому середовищі з орієнтацією на поставлені стратегічні цілі [13, с.7]. Із метою детального розкриття змісту механізму управління експортною стратегією промислового підприємства, пропонується розглянути методичні підходи до визначення місця зазначеного механізму у його загальній виробничо-господарській системі.

Таблиця 1

Трактування змісту експортної стратегії науковцями

Автор	Визначення	Ключовий зміст
Олін Б.	Експортна стратегія – основоположна програма дій, у якій визначаються пріоритетні напрями діяльності підприємства на зовнішньому ринку з врахуванням наявних у нього ресурсів та вимог зарубіжного ринку [2]	Програма дій
Босчасва З.	Експортна стратегія – процес розгляду альтернативних варіантів у сфері експорту, що належать до довгострокових цілей, та їх обґрунтування для прийняття рішень [2]	Процес вивчення цілей
Лебедев Д.	Експортна стратегія підприємства – довгостроковий план діяльності фірми, пов'язаний з вивозом товарів, послуг, робіт, капіталу за кордон іноземному контрагенту, що включає набір засобів і методів, які будуть використані фірмою для досягнення поставлених цілей експорту [3, с.42]	План діяльності
Алієв Д.	Експортна стратегія підприємства – метод чи спосіб, що дозволяє підприємству здійснити перехід від поточної позиції до бажаної [4, с.64]	Метод (спосіб)
Кислова Ю.	Експортна стратегія промислового підприємства – сукупність всіх його приватних експортних стратегій, реалізація яких сприятиме досягненню експортних цілей підприємства в рамках обраної місії [5]	Сукупність стратегій
Дерев'янка О.	Експортна стратегія – це стратегія підвищення конкурентоспроможності та забезпечення вільного економічного порядку, який дає можливість найефективніше реалізувати ці конкурентні переваги на світовому ринку [6]	Стратегія реалізації конкурентних переваг
Зборовська Ю.	Експортна стратегія – це довгострокова програма розвитку підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що включає в себе аналіз кон'юнктури ринку, розробку плану і забезпечення тактичних дій для ефективного використання виробничо-ресурсного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, розширення торговельної діяльності й збільшення прибутків [7, с.21]	Програма розвитку
Рокоча В.	Експортна стратегія – довгостроковий курс експортної діяльності, що містить комплекс завдань з розвитку власне комерційної, а також інвестиційної, науково-технічної, виробничої та сервісної діяльності з зарубіжними партнерами та систему заходів, спрямованих на вирішення поставлених завдань [2]	Курс діяльності
Шевельов Д.	Стратегія експорту підприємства – комплекс дій, спрямований на поглиблення та розширення експортної діяльності з метою більш повного задоволення економічних та соціальних потреб даного бізнесу поряд з дотриманням загальнодержавних інтересів [8]	Комплекс дій
Кредісов А., Дерев'яненко О.	Експортна стратегія – управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства у сфері експорту та його потенційними можливостями [2]	Процес досягнення відповідності
Зуб А.	Стратегія експорту – орієнтація виробництва на задоволення потреб іноземних споживачів. Спрямована на розширення експортної діяльності та передбачає розробку таких заходів, які можуть забезпечити доцільність розвитку цієї діяльності та мінімізувати можливі ризики, збільшуючи переваги [9, с.260]	Орієнтація виробництва
Фісунов С.	Експортна стратегія – це формалізація досягнення мети в сфері ЗЕД експорторієнтованого виробництва, яке полягає у визначенні основних напрямів розвитку експорту, підвищення його ефективності та удосконалення структури із акцентом на забезпечення зростання конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку [10]	Форма досягнення мети
Ловідова А.	Експортна стратегія – це система узгоджених та взаємопов'язаних принципів та механізмів розвитку експортного сектору національної економіки виходячи з її ресурсних можливостей та конкурентних переваг, що реалізуються з метою зміцнення позицій країни на світових ринках [11]	Система принципів, механізмів

Так, у [12] зазначається, що згідно із принципом декомпозиції, загальний механізм господарювання підприємства містить в собі економічний механізм, який, в свою чергу, об'єднує механізм управління зовнішньоекономічною та зовнішньоторговельною діяльністю, а механізм управління зовнішньоторговельною діяльністю – в якості одного з елементів – містить в собі механізм управління експортною діяльністю.

Продовжуючи хід міркувань, слід додати, що і механізм управління експортною діяльністю підприємства містить в собі механізм управління його експортною стратегією, адже використання стратегічного підходу до управління діяльністю підприємства, як зазначалося раніше, забезпечує перспективний розвиток та реалізацію його конкурентних переваг.

У свою чергу, доктор економічних наук Запорізького національного університету А.Череп у роботі [14] та кандидат економічних наук Сумського державного університету С. Колосок у статті [15] трактують механізм, який у низці публікацій ототожнюється з організаційно-економічним механізмом управління експортною стратегією підприємства, як сукупність (систему) економічних, організаційних, фінансових, мотиваційних, соціально-правових, інформаційних та інших субмеханізмів (рис. 1), що відповідають параметрам внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, формують її адаптаційний потенціал та підпорядковуються принципам досягнення [16, с. 74]:



Рис. 1. Декомпозиція загального механізму господарювання підприємства

- єдності та цілісності, через включення експортної діяльності в загальну діяльність підприємства;
- раціонального співвідношення та пропорційності підсистем – організаційної, економічної та інших вищезазначених;
- забезпечення ефективного поєднання окремих механізмів для розвитку експортної діяльності, оцінки якості функціонування системи та наявності зворотного зв'язку в системі управління;

- узгодження експортної стратегії підприємства з тенденціями розвитку національного та міжнародного середовища;

- наявності стратегічного мислення та активної участі працівників у процесі формування експортної стратегії для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Слід зазначити, що економічний субмеханізм управління експортною стратегією підприємства носить переважно автоматичний характер відносно процесів або діяльності, що підтримуються ним, передбачає узгодження інтересів між суб'єктами зовнішньоекономічних відносин за допомогою економічного регулювання та стимулювання експортної діяльності. Організаційний субмеханізм формується на основі функцій стратегічного управління та чинить безпосередній вплив на формування експортної стратегії підприємства з її ціннісними орієнтирами, стратегічними інтересами, можливостями та нормативними межами, регламентує взаємодію учасників процесу формування та реалізації стратегії. Фінансовий субмеханізм має на меті оцінку результатів та ефективності реалізації експортної стратегії, прогнозування розвитку експортної діяльності, визначення фінансових обмежень та факторів, що їх викликають при реалізації зазначеної стратегії. Мотиваційні субмеханізми базуються на системі стимулювання, що визначається як способи управління поведінкою учасників процесу управління експортною стратегією підприємства (матеріальне та моральне стимулювання). Соціальний субмеханізм передбачає управління та координацію діяльності осіб та їх функціональних об'єднань, залучених до процесу розробки та забезпечення досягнення цілей експортної стратегії підприємства із урахуванням їх потреб та інтересів. Правовий субмеханізм містить комплекс обов'язкових для виконання вимог та розпоряджень керівників підрозділів, задіяних у реалізації експортної стратегії підприємства, що безпосередньо узгоджуються із державними нормативно-правовими актами. Інформаційний субмеханізм передбачає наявність способів та джерел отримання стратегічної інформації, методик її обробки та аналізу, а також програмно-алгоритмічний та технічний комплекс забезпечення та супроводження експортних операцій.

Згідно іншого підходу, запропонованого у [17], у структурі механізму управління експортною стратегією промислового підприємства виділяють систему забезпечення, що складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством та функціональну систему, яка включає функціональні підсистеми планування, організації, мотивації, контролю та регулювання, а також цільову систему, яка містить у собі цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів його діяльності.

Спираючись на вищезазначене та з урахуванням основних принципів побудови системи стратегічного управління на промисловому підприємстві, механізм управління його експортною стратегією пропонується розглядати як послідовність етапів (рис. 2): діагностики сучасного стану міжнародних торговельних відносин між країнами; аналізу мотивів та постановки цілей

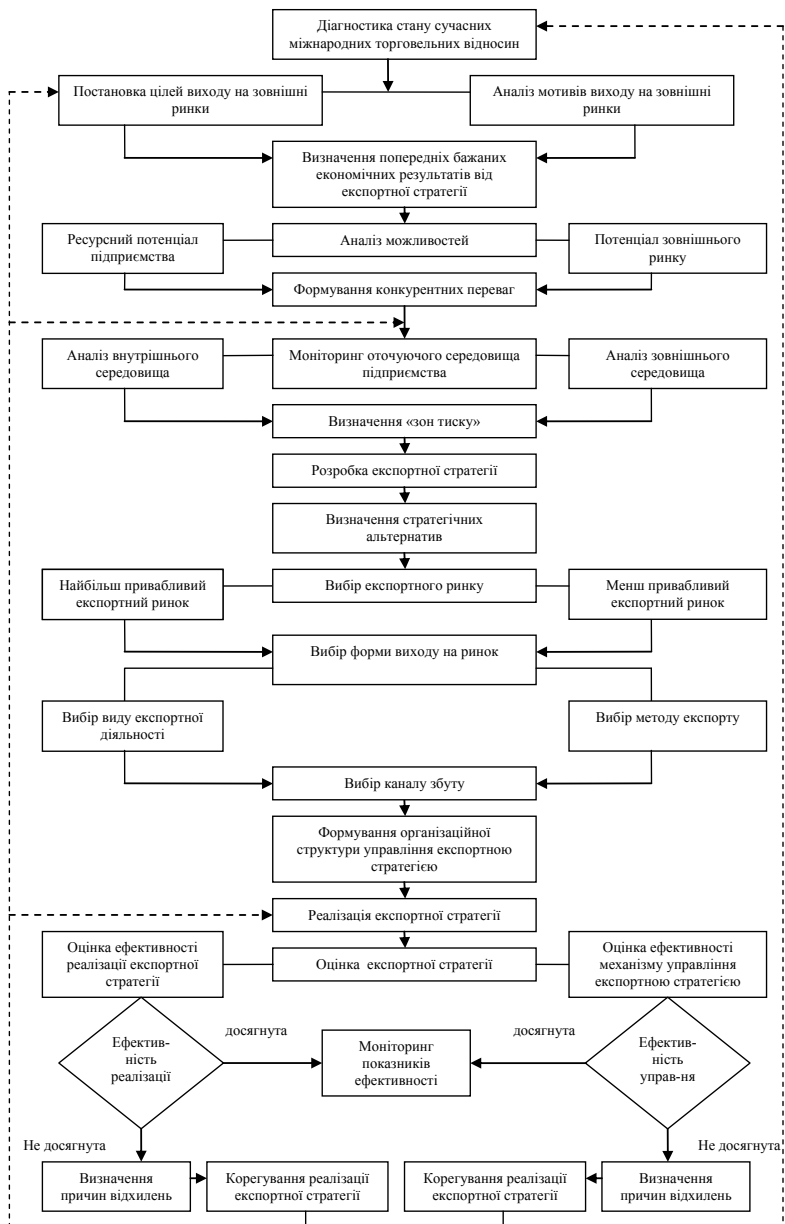


Рис. 2. Механізм управління експортною стратегією підприємства (побудовано на основі [1, 18])

виходу підприємства на зовнішній ринок; визначення попередніх бажаних економічних результатів від реалізації експортної стратегії; аналізу можливостей підприємства та формування конкурентних переваг; моніторингу оточуючого середовища із визначенням «зон тиску» на підприємство; розробки експортної стратегії і вибору стратегічних альтернатив; вибору ринку, форми виходу на обраний ринок; формування організаційної структури управління експортною стратегією підприємства; реалізації експортної стратегії; оцінки реалізації експортної стратегії; оцінки ефективності реалізації експортної стратегії та функціонування механізму управління нею; корегування стратегічних рішень.

Таким чином, методичні підходи до структури механізму управління експортною стратегією промислового підприємства, що було розглянуто, являють собою сукупність субмеханізмів, підсистем або етапів, що чинять вплив на економічні, організаційні та інші параметри системи стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю промислового підприємства, сприяють посиленню його експортного потенціалу, формуванню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства на зовнішніх ринках, причому ефективність функціонування механізму управління експортною стратегією промислового підприємства забезпечується відповідністю розпорядчих функцій, прав, відповідальності, ресурсів та інформаційного супроводу у процесі формування та реалізації експортної стратегії, а складність механізму залежить від складності процесів, що мають місце при реалізації стратегічних заходів. Всі елементи механізму управління є взаємопов'язаними і забезпечують його повноцінне функціонування, створюючи умови для постійного вдосконалення та оптимізації заходів, спрямованих на посилення сталих позицій підприємства на зовнішніх ринках, вчасної ідентифікації негативних сигналів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування промислового підприємства.

Література до розділу 4.24

1. Жук О. П. Управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств в умовах ринкової трансформації економіки України [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Економіка та управління національним господарством» / О. П. Жук - Львів: ЛНУ, 2005. - 24с.
2. Галаган О.В. Сутність та особливості формування експортної стратегії підприємств АПК [Електронний ресурс] / О.В. Галаган// Ефективна економіка. – 2011. - №9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=708>
3. Лебедев Д.С. Методика формирования экспортной стратегии промышленных предприятий [Текст]: Учеб. пособие / Д.С. Лебедев; Науч. ред. проф. Л.Б.Парфенова. Ярослав. гос. ун-т. - Ярославль, 2002. - 104 с.
4. Джавид Мирза-Юсиф Алиев Разработка механизма управления экспортной стратегией машиностроительных предприятий республики [Текст]/ Алиев Джавид Мирза-Юсиф // Нефть, Газ и Бизнес. – 2011. - №4. – С.64-67.
5. Кислова Ю.Е. Анализ влияния факторов внешней среды на экспортную стратегию предприятия [Электронный ресурс]/ Ю.Е. Кислова// Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. - №1. – Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/articles/2002/1/1002.html>

6. Дерев'яно О.В. Экспортна стратегія України за умов глобалізації світового ринку [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.В. Дерев'яно - Київ: Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка, 2001. — 20 с.
7. Зборовська Ю.Л. Механізм реалізації експортного потенціалу підприємств АПК [Текст]/ Ю.Л.Зборовська, О.О.Школьнік // Інноваційна економіка. – 2012. - №4 (30). – С.19-24.
8. Шевелев Д.В. Экспортная стратегия компании [Текст]: автореф. дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»/Д.В. Шевелев – Санкт-Петербург, 2001. – 22 с.
9. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика [Текст]: учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415с.
10. Фисунов С.О. Совершенствование системы государственного стимулирования экспорта высокотехнологичной продукции как фактор укрепления позиций России на мировом рынке [Текст]: автореф. дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.14 «Мировая экономика»/ С.О.Фисунов – Москва, 2012. – 24с.
11. Ловидова А.Г. Опыт Норвегии в реализации национальной экспортной стратегии [Текст]: автореф. дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.14«Мировая экономика»/ А.Г.Ловидова – Москва, 2010. – 24с.
12. Ньюкалов А.В. Механизм управления экспортной деятельностью машиностроительного предприятия [Текст] / А.В.Ньюкалов // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Академика М.Ф.Решетнева. – 2008. - №1. – С.208-211.
13. Бубенко С. П. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / С.П.Бубенко – Харків: Харк. держ. екон. ун-т, 2003. – 22 с.
14. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства [Текст]/ А.В. Череп, О.Л.Ортинська // Національне господарство України: теорія та практика управління. — 2008. — С. 232-236.
15. Колосок С.І. Організаційно-економічний механізм управління експортоорієнтованим портфелем продуктивних інновацій [Текст]/ С.І.Колосок // Вісник СумДУ. – Серія «Економіка». – 2010. - №1. – С.167-176.
16. Ляшенко В.И. Развитие элементов организационно-экономического механизма внешнеэкономического сотрудничества малых и средних предприятий [Текст] / В.И.Ляшенко, Т.В. Светличная // Вісник економічної науки України. – 2009. - №2. – С. 74-83.
17. Паламарчук О.С. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]/ О.С. Паламарчук // Економічний вісник університету. – 2011. - №17/2. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf
18. Оборина Е.Д. Формирование стратегии развития внешнеэкономической деятельности региона [Текст]: автореф. дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.14 «Мировая экономика»/ Е.Д. Оборина – Екатеринбург, 2011. – 24с.

4.25. ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Мельник О.О.

кан. екон. наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет

Абсолютна більшість країн світу втягуються у могутні інтеграційні процеси. Які розширюють межі економічної діяльності як окремих суб'єктів господарювання так і країн в цілому. Інтеграція, насамперед, веде до зростання конкуренції у світовому масштабі, що викликає зміну ролі національних ринків.

На сьогодні наслідками інтеграційних процесів є економічна відкритість, взаємозалежність у торгівельній, інвестиційній, фінансово-економічній, культурній та інших сферах. Варто зазначити, що інтеграційні процеси мають як позитивні, так і негативні сторони. Найчастіше позитивний вплив інтеграційних процесів відчувають на собі розвинуті країни, яким відкриваються можливості розширення ринків збуту продукції, а негативно інтеграційні процеси впливають на країни з односторонньо розвинутою економікою, слабкою інфраструктурою. Розвинуті країни прагнуть, за рахунок інтеграційних процесів, максимально використовувати в своїх інтересах сировинні ресурси та потенційно ємний ринок країн, що розвиваються, та при цьому не допустити появи нових конкурентів на світовому ринку. Виникає небезпека для країн, що розвиваються, перетворитись у сировинні придатки, джерела дешевої робочої сили, для іноземного капіталу, та втратити внутрішній ринок для вітчизняних підприємств.

В сучасних умовах прояву світової економічної кризи інтегруючись у світове співтовариство Україна ризикує на власному досвіді відчути негативний вплив інтеграційних процесів. Слабка міжнародна позиція України вимагає активного пошуку шляхів та засобів формування конкурентоспроможної національної економіки. Для запобігання негативного впливу інтеграційних процесів необхідно розробити спеціальні програми, які б сприяли становленню та розвитку конкурентоспроможності в Україні. Відсутність досвіду роботи українських підприємств в умовах конкуренції, неоднозначність у трактуванні поняття “конкурентоспроможність”, недостатня розробка методологічних та практичних питань управління конкурентоспроможністю підприємств вимагає проведення подальших досліджень в даній галузі.

Проблемою конкурентоспроможності займалися відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, які досліджували особливості конкурентоспроможності товару, організацій та розвинутих країн. На нашу думку, перед формуванням ефективного механізму забезпечення конкурентоспроможності національної економіки необхідно визначити чинники, які безпосередньо впливають на її стан.

Насамперед спробуємо визначитись, щодо поняття „конкурентоспроможність”. На нашу думку, конкурентоспроможність національної економіки це – формування суб'єктам господарювання у процесі

діяльності конкурентних переваг, які дозволяють країні зайняти лідируючі позиції на світових ринках. Конкурентоспроможність національної економіки формується поетапно у відповідності до загальновідомих рівнів конкурентоспроможності, а саме: товарної, підприємницької, галузевої, міжнародної. При цьому кожний наступний рівень конкурентоспроможності складається з попередніх, але всі рівні є взаємозалежними між собою, схематично це зображено на рис.1.

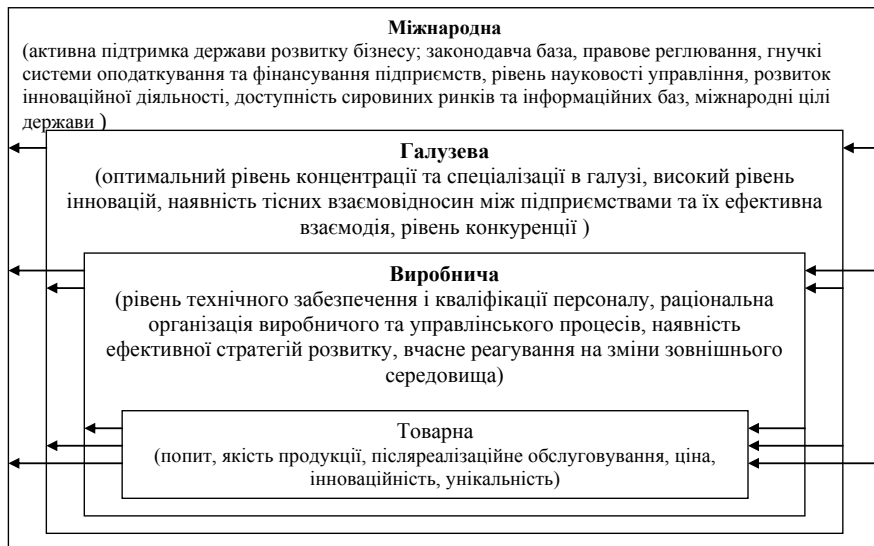


Рис.1. Чинники забезпечення конкурентоспроможності за рівнями та їх взаємообумовленість (складено автором)

У відповідності до сутності конкурентоспроможності необхідно визначати чинники її забезпечення на кожному рівні.

Так, на нашу думку, конкурентоспроможність товару – це властивість ефективної (доцільної) відмінності певного товару, від товарів-конкурентів по якісним, ціновим та сервісним характеристикам, які є на даний момент привабливими для споживача та відповідають його вимогам. Високий рівень конкурентоспроможності товару свідчить про доцільність його виробництва та можливості вигідного продажу. Передумовами конкурентоспроможності товару виступають переваги окремих характеристик товару, що виникають в наслідок ефективного управління процесом розробки, реалізації та експлуатації продукції. До чинників, які впливають на формування конкурентоспроможності товару ми відносимо: попит, якість продукції, ціна, після реалізаційне обслуговування, інноваційність, унікальність.

В умовах глобалізації та інтеграції попит споживачів формується порізному, в залежності від: потреб та інтересів споживачів, стратегії підприємств

щодо просування товарів на ринок. Перший шлях формування попиту застосовується на існуючий товар з відомими властивостями і якість і призначенням. При цьому попит буде залежати від ціни виробника і якості виробництва. Другий шлях формування попиту застосовується для інноваційних продуктів, невідомих ринку, які мають нові властивості і якості. Для цього підприємства можуть застосовувати сучасні маркетингові технології просування товарів і формування у споживачів необхідності у даному товарі. В умовах світової економічної кризи попит має тенденцію до згасання, тому його необхідно стимулювати державними засобами регулювання.

Якість продукції в більшій мірі визначається умовами на ринку та вимогами споживачів щодо конкретних властивостей товару. В залежності від умов функціонування не завжди вищий попит на товари високої якості ніж ідентичним товари нижчої якості, які притаманні аналогічні властивості. Так в умовах економічної кризи попит на товари більш доступні і менш якісні може бути вищий.

Ціна – це властивість товару, яка формується залежно від особливостей організації виробничого процесу і технології виробництва. Кризові умови як правило сприяють підвищення виробничих витрат і ціни, а для підвищення попиту необхідно виробникам ціни зменшувати в умовах світових економічних криз.

Після реалізаційне обслуговування повинно розглядатись виробниками не лише як додатковий сервіс, але й як можливість розширення меж ринку. Так виробники диверсифікують види діяльності, шляхом виробництва супутніх товарів, аксесуарів, комплектуючих, замінних деталей. Даний чинники актуалізується в умовах світової економічної кризи, оскільки заощаджуючи споживачі переключаються на послуги після реалізаційного обслуговування з метою продовження термінів експлуатації товарів.

Інноваційні та унікальні властивості товарів відіграють найвагомішу роль у формуванні конкурентоспроможності, оскільки визначають безперечні переваги товари серед аналогів на ринку. Але товари нового покоління, властивості яких є невідомими для споживача, потребують додаткових маркетингових витрат та агресивної стратегії просування на ринок. В умовах світової економічної кризи споживачі менш схильні ризикувати і попит на такі товари може формуватись тривалий час, що у свою чергу, збільшує витрати виробника.

Як бачимо, вплив кожного чинника змінюється під впливом світової економічної кризи, що необхідно враховувати просуваючи товари на ринок.

Щодо поняття конкурентоспроможність підприємства існує багато визначень, так Р. Фатхутдінов вважає, що в умовах ринкових відносин конкурентоспроможність підприємств являється головним фактором успіху в бізнесі та забезпеченні економічної безпеки, це здатність фірми виготовляти конкурентоспроможну продукцію, наявність переваг у фірми відносно інших фірм даної галузі в країні та за її межами [1]. А. Воронкова визначає конкурентоспроможність підприємства – як узагальнюючий кінцевий показник

роботи підприємства, який включає в себе результати різних виробничих, обслуговуючих, управлінських ланок та підсистем [2].

Конкурентоспроможність підприємства – це філософія роботи в умовах ринку, яка зорієнтована на: розуміння потреб споживача та тенденції їх розвитку, знання поведінки та можливостей конкурентів, знання ситуації на ринку та тенденцій його розвитку, знання зовнішнього середовища та його тенденцій, вміння створити товар, який би зацікавив споживача більш ніж товар конкурента.

На основі вище розглянутих визначень, які не заперечують один одного, а лише доповнюють, ми під конкурентоспроможністю підприємства розуміємо не сталу властивість, яка досягається за рахунок ефективної організації процесу виробництва і управління на підприємстві, при цьому його цілі зорієнтовані на випуск конкурентоспроможної продукції.

До чинників формування конкурентоспроможності підприємства відносимо: рівень технічного забезпечення і кваліфікації персоналу, раціональна організація виробничого та управлінського процесів, наявність ефективної стратегії розвитку, вчасне реагування на зміни зовнішнього середовища.

Рівень технічного забезпечення підприємства визначає його потужності і можливості виробництва. Енергомістке обладнання дає можливість зменшувати витрати в умовах кризи, а сучасні технології дозволяють оптимізувати процес виробництва. В умовах кризи у вигірному положенні знаходяться підприємства, які мають високий рівень технічного забезпечення.

Кваліфікація персоналу як , чинник конкурентоспроможності в умовах кризи, на наш погляд, не змінює свого впливу. Високий рівень підготовки кадрів необхідний підприємствам в будь-яких умовах функціонування. А от засоби мотивації праці в умовах кризи необхідно переглядати, оскільки пріоритети можуть під її впливом змінюватись, як правило, від особистісних до матеріальних.

Раціональна організація виробничого та управлінського процесів дозволяє оптимізувати роботу підприємства в умовах економічної кризи та зменшити її негативний вплив на його функціонування.

Цілі підприємства формують стратегію розвитку, а врахування кризових умов функціонування лише підвищить її ефективність. При визначенні стратегії керівництво повинно враховувати як внутрішній стан і можливості підприємства, так і вплив зовнішніх умов. Завчасна діагностика змін у зовнішньому середовищі підприємства дає йому можливість підібрати доцільні засоби щодо запобігання негативних впливів на діяльність.

Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю технічних, економічних і організаційних умов для виробництва і збуту продукції високої якості, що задовольняє вимоги конкретних груп споживачів.

На нашу думку, конкурентоспроможність галузі досягається в наслідок конкурентних переваг її підприємств, та ефективної організації їх систем взаємодії. До чинників впливу на формування галузевої конкурентоспроможності ми відносимо: оптимальний рівень концентрації та

спеціалізації в галузі, високий рівень інновацій, наявність тісних взаємовідносин між підприємствами та їх ефективна взаємодія.

Оптимальний рівень концентрації та спеціалізації в галузі забезпечується розвинутою галузевою інфраструктурою. Високий рівень інновацій визначається сукупністю дослідно-конструкторських розробок та прогресивною виробничо-технологічною базою підприємств галузі. Наявність тісних взаємовідносин між підприємствами та їх взаємодія забезпечують ефективність матеріально-технічного, комерційного співробітництва та процесу розподілу продукції на ринку. Рівень конкуренції у галузі визначає перспективи її розвитку та формування конкурентоспроможності.

Варто зазначити, що в умовах кризи досягнути конкурентоспроможності галузі досягнути дуже складно, оскільки вона порушує зв'язки між підприємствами та розриває матеріально-технічні потоки на ринку. Конкурентоспроможність галузі може бути сформована, лише в умовах стійкого розвитку підприємств.

Конкурентоспроможність економіки – дуже складне, багато аспектне поняття, що не має загально визнаного універсального визначення і розглядається, як концентроване вираження економічних, науково-технічних, виробничих, управлінських, маркетингових та інших можливостей, реалізованих у товарах і послугах, що успішно протистоять конкуруючим з ними імпортним товарам та послугам на внутрішньому і зовнішньому ринках. Конкурентоспроможна економіка – це економіка, яка володіє перевагами у системі державного і суспільного устрою країни, політико-правові організації, регулюванні всіх сторін громадського життя суспільства, у здатності держави забезпечити стійкий, динамічний розвиток національної економіки і пов'язаний з цим матеріальний добробут народу. Дослідження щодо визначення чинників конкурентоспроможності економіки проводяться з середини двадцятого століття. Так американські вчені Р. Фармер і Б. Річмен [3] виділили чотири групи чинників: освітні, соціально-культурні характеристики, політико-правові, економічні. М. Портер [4] виділив такі групи чинників як:

- факторні умови (матеріальні, природні, людські, фінансові, інформаційні ресурси; інфраструктура; рівень добробуту);
- умови внутрішнього попиту (обсяг і якість попиту на ринку, тенденції розвитку);
- суміжні галузі (сфери забезпечення і використання ресурсів, виготовлення напівфабрикатів, обладнання і техніки);
- стратегія, структура підприємств і рівень конкуренції між ними (цілі, стратегії, способи організації, менеджмент);
- випадкові події (ймовірність настання непередбачуваних явищ);
- державна політика.

На сьогодні визначенні групи чинники є неповними і не розкривають усіх аспектів формування конкурентоспроможності економіки, тому потребують доповнення.

Так чинники виділені М. Портером були доповненні міжнародними центрами вивчення конкурентоспроможності (Світовим економічним форумом, світовим банком міжнародним інститутом розвитку менеджменту), а саме: інститути, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і підготовка кадрів, ефективність товарних ринків, ефективність ринків праці, розвиток фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, ємність ринку, розвиток підприємництва, рівень інновацій [5].

Проблеми конкурентоспроможності на глобальному рівні вивчає Лозанський інститут розвитку менеджменту, так його спеціалістами були визначенні такі чинники:

- економічні (стан економіки, міжнародна торгівля, міжнародні інвестиції, зайнятість, коливання цін);
- ефективність державного управління (стан державного бюджету, бюджетна політика, ефективність підприємницького законодавства, діяльність державних і соціальних інститутів);
- ефективність бізнесу (продуктивність виробництва, ринок праці, фінанси, менеджмент, суспільні погляди і цінності);
- інфраструктура (базова, технологічна, наукова, охорона здоров'я, освіта, екологія) [6].

Світовим банком були визначені такі групи чинників національної конкурентоспроможності як: інституціональний режим, освіта і людські ресурси, ефективна інноваційна система, сучасна інформаційна інфраструктура. На думку Світового банку, постійні інвестиції зазначених сфер економіки забезпечують стійке впровадження і застосування знань у процес виробництва товарів і послуг. Цим самим формують передумови конкурентоспроможності економіки в умовах глобалізації [7].

Ми пропонуємо власне визначення, конкурентоспроможна економіка – це економіка яка створює умови для формування конкурентоспроможності підприємств та стимулює вихід національних товарів на світові ринки, шляхом економічних, політичних та законодавчих перетворень в державі. На наш погляд, конкурентоспроможність економіки в цілому формуються під впливом чинників попередньо розглянутих рівні конкурентоспроможності і таких як: активна державна підтримка розвитку малого та середнього бізнесу, якісне правове регулювання, високий науковий рівень управління в державі, підтримка державою науки та інноваційної діяльності, забезпечення державою доступності до дешевих та якісних ресурсів, створення гнучкої системи оподаткування та фінансування підприємств, забезпечення високого рівня доступності інформації. Особливого значення дана група чинників набуває в умовах світових економічних криз, тому саме влада засобами державного регулювання повинна створювати умови формування конкурентоспроможності нижчих рівнів. Сукупна конкурентоспроможність нижчих рівні забезпечує конкурентоспроможність національної економіки в цілому. Світові економічні кризи є лакмусовим папірцем який вказує на слабкі місця національних економік і визначає сфери реформування і подальшого розвитку.

Висновки. Дослідження чинників конкурентоспроможності в умовах світової економічної кризи вказало на те, що проблема визначення чинників конкурентоспроможності до цього часу є недостатньо вивчена науковцями світу. Світова економічна криза змінює умови функціонування підприємств та економічного розвитку країн, тим самим змінюється вплив чинників формування конкурентоспроможності на кожному рівні, який необхідно враховувати суб'єктам господарювання і керівництву країн. На сьогодні, не існує єдино прийнятого переліку чинників, що визначають конкурентоспроможність товарів, підприємств, галузей і окремих країн. Розглянуті методики не дозволяють кількісно визначити конкурентоспроможність, а лише дозволяють проводити порівняльний аналіз між країнами і ранжувати їх за окремими макроекономічними чи соціальними показниками. Тому перспективними напрямками подальших досліджень, на наш погляд, є розробка методики обрахунку конкурентоспроможності на кожному розглянутому рівні.

Література до розділу 4.25

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Учебное пособие. // Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика, организация.// А.Э. Воронкова – Луганск, 2000.
3. Farmer R.N. Comparative Management and Economic Progress / R.N. Farmer, B.R. Richman // Efficiency of Firms and Countries : Chapter 5. – Homewood ;Illinois : Richard D. Irwin, Inc., 1965. – P.60-73
4. Porter M.E. The competitive advantage of nations / M.E. Porter. – New York : Free Press, 1990.
5. The World Economic Forum. The Global Competitiveness Report, 2011-2012 [Electronic resource]. – P. 4-8. – Available from : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
6. IMD Word Competitiveness Yearbook. The Word Competitiveness Scoreboard 2011 [Electronic resource]. – Available from : <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>
7. World Development Report 1997: The State in a Changing World. – New York : Oxford University Press for World Bank. – September, 1997. – 354 p.
8. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике // В. Андрианов / МЭ и МО. – 2000.-№3. – С.47-58.
9. Мельник А.О. Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств у системі інтеграційних процесів / А.О. Мельник // Вісник Технологічного університету Поділля, 2003. – № 6. – Ч. 2. – С. 170-174.

4.26. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМІВ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ

Мостовенко Н.А.

к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Луцький національний технічний університет

Проблема активізації інноваційної діяльності промислових підприємств з проголошенням Україною євроінтеграційного курсу набуває особливої актуальності. Без підвищення інноваційної активності підприємств неможливо досягти підвищення ефективності та конкурентоспроможності промислового виробництва. Становлення інноваційної моделі розвитку промислових підприємств можливе лише за умови включення інноваційних факторів до процесу соціально-економічного розвитку держави. Ключовим фактором, що визначає швидкість розробки та освоєння науково-технічних новинок є пошук джерел інвестування інновацій та запровадження ефективних механізмів їх реалізації та використання у сучасній економічній системі України.

Теоретичні проблеми регулювання й стимулювання інноваційної діяльності у вітчизняній науці висвітлювали такі видатні фахівці як В.Александрова, Л.Антонюк, Ю.Бажал, А.Гальчинський, В.Гєєць, В.Гусєв, С.Єрохін, С.Ілляшенко, М.Крупка, О.Лапко, А.Махмудов, М.Мельникова, Л.Нейкова, А.Поручник, Д.Стеченко, В.Хаустов, Д.Черваньов, Н.Чухрай та ін. Основні проблеми розвитку інвестування інновацій досліджувалися такими науковцями як І.Бланк, Н.Внукова, Б.Губський, Л.Колобова, І.Колот, Т.Майорова, А.Пересада, С.Ревєрчук, В.Федоренко та багатьма ін. Однак більшість робіт вітчизняних фахівців орієнтовані на окремий аналіз поточного стану інноваційної політики нашої держави, а світова економічна література, зокрема праці Дж.Бейлі, Л.Гітмана, Х.Джонсона, Д.Марковіца, У.Шарпа, орієнтовані переважно на коло питань, пов'язаних з фінансовими інвестиціями та формуванням інвестиційного портфелю.

При всій важливості проведених досліджень окремі аспекти проблеми підвищення інноваційної активності промислових підприємств потребують детальнішого розгляду. Так, не достатньо виявленими й обґрунтованими залишаються механізми інвестування інновацій, а також засади їх стимулювання, чим обґрунтовується актуальність теми дослідження.

Без сумніву, виважена інноваційно-інвестиційна політика промислових підприємств є однією з важливих передумов забезпечення економічного зростання України, про що нині свідчить хоч незначне, але зростання кількості промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю. Так, за даними 2011 року їх кількість зросла на 217 підприємства (табл. 1). Вченими Інституту регіональних досліджень НАНУ зазначається, що частка інноваційно активних підприємств у розвинених країнах коливається у межах 60-70%. Як свідчать дані таблиці, така частка в промисловості України залишається вкрай низькою і суттєвих зрушень протягом останніх років не спостерігається.

Таблиця 1

Динаміка частки промислових підприємств, що займались інноваційною діяльністю та впроваджували інновації*

Роки	Загальна кількість промислових підприємств	Промислові підприємства, що впроваджували інновації		Промислові підприємства, що займались інноваційною діяльністю	
		всього	% до загальної кількості	всього	% до загальної кількості
2000	9475	1491	15,7	1705	18,0
2005	10047	810	8,1	1193	11,9
2008	10728	1180	11,0	1397	13,0
2009	10995	1160	10,6	1411	13,2
2010	10606	1217	11,5	1462	13,8
2011	10350	1327	12,8	1679	16,2

*Розраховано автором за даними Держкомстату України [1; 2]

Зниження інноваційної активності промислових підприємств із 2000 року стало закономірною відповіддю на те, що комплекс відповідних нормативно-правових документів, покликаних регулювати та стимулювати інноваційну діяльність підприємств так і не почав працювати.

Про низьку наукоємність підприємств промисловості свідчить структура розподілу витрат промислових підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності промислових підприємств %*

Основні напрями інноваційної діяльності	Роки				
	2005	2008	2009	2010	2011
Дослідження і розробки	10,6	10,4	10,7	12,4	7,5
Придбання нових технологій	4,2	3,5	1,4	1,8	2,3
Виробниче проектування	17,3	...	...	...	...
Придбання машин, обладнання та інші капітальні витрати	54,8	63,9	62,6	62,8	73,2
Маркетинг та реклама	6,5	...	...	...	...
Інші	6,6	22,2	25,3	23,0	17,0

* Складено автором за даними Держкомстату України [1; 2].

Як свідчать дані таблиці, значну частку у витратах підприємств на інновації, займає придбання основних фондів, найменший обсяг коштів припадає на дослідження та розробки. Зауважимо, що з 2007 року витрати на виробниче проектування та маркетинг та рекламу віднесено до категорії «інші витрати». Така структура є наслідком недосконалості системи фінансування інноваційної діяльності. За відсутності фактичних механізмів стимулювання інноваційного підприємництва традиційно єдиним джерелом фінансування інновацій у промисловості залишаються власні кошти підприємств, за рахунок яких фінансується близько 60% витрат. Отже, активізація інноваційної

діяльності промислових підприємств в умовах ринкової економіки тісно пов'язана з пошуком джерел і форм інвестування, які повинні забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями [3, с.283].

Серед вітчизняних науковців велику увагу вирішенню проблем управління інноваційним розвитком приділяє С.М. Ілляшенко. Вчений зазначає, що для господарюючих суб'єктів управління інноваційною діяльністю означає управління розвитком ринкових можливостей, де інновації виступають як джерело розвитку, а інвестиції як джерело його ресурсного забезпечення [4, с.191].

Оскільки в економічній літературі проблеми взаємодії окремих компонентів фінансового механізму та їх впливу на інноваційну сферу недостатньо висвітлені, спробуємо їх узагальнити та виявити найбільш оптимальні для інноваційного розвитку економіки України.

За твердженням М.І. Крупки фінансово-кредитне забезпечення інноваційного розвитку поділяється на такі три елементи (форми): державне фінансування, кредитування та самофінансування [5, с.62]. На нашу думку, досліджуючи конкретні форми фінансового забезпечення інноваційної діяльності, по-перше варто виділити його основні напрямки, що виникають за ознакою країн акумуляції коштів – національною належністю джерел інвестиційних ресурсів. Відповідно до цього джерела фінансових ресурсів для інноваційної сфери будуть поділятися на національні та іноземні. За ступенем участі держави у інвестиційному процесі національні джерела можна поділити на державні (прямі, що формуються у порядку розподілу фінансових ресурсів у масштабах економічної системи держави та опосередковані, що стимулюють збільшення власних внутрішніх джерел підприємств при умові їх спрямування на інноваційну діяльність) та недержавні (внутрішні, що формуються за рахунок доходів та надходжень, та зовнішні, що формуються за рахунок можливостей фінансового ринку). Крім цього, до перелічених джерел фінансового забезпечення інноваційного розвитку дослідник не включає іноземні інвестиції, хоча й визнає необхідність їх залучення [5, с.446].

Думку М. Крупки продовжує С. Реверчук, який зокрема зазначає, що серед основних видів та форм іноземного інвестування особливого значення набувають прямі іноземні інвестиції: "...прямі інвестиції – це загальна стратегія, у якій трансфер технологій, економічних знань та організаційно-управлінського досвіду відіграє значно більшу роль, ніж просто трансфер капіталу." [6, с.33]. На важливості аналізу такого потенційного джерела фінансових ресурсів як іноземні інвестиції наголошується також у дослідження провідних вітчизняних науковців [7, с.65; 8, с.28; 9, с.103; 10].

Відповідно до світової практики Л.Антонюк та А.Поручник виділяють такі джерела фінансування інновацій [7, с. 56]: державні асигнування, власні кошти суб'єктів господарювання, кредитні ресурси, приватні кошти, іноземні кошти, венчурний капітал. Нам імпонує підхід, висвітлений у [3, с. 11], за яким в умовах стабільної економіки всі інвестиції повинні мати характер інновацій. Тому розглянувши функціонально-елементний склад інвестицій [3, с.10], дослідивши взаємодію інноваційних та фінансових потоків [11, с.57], ми

пропонуємо розглядати склад джерел фінансових ресурсів для інвестування інновацій таким чином (рис.1) [12, с.167]:

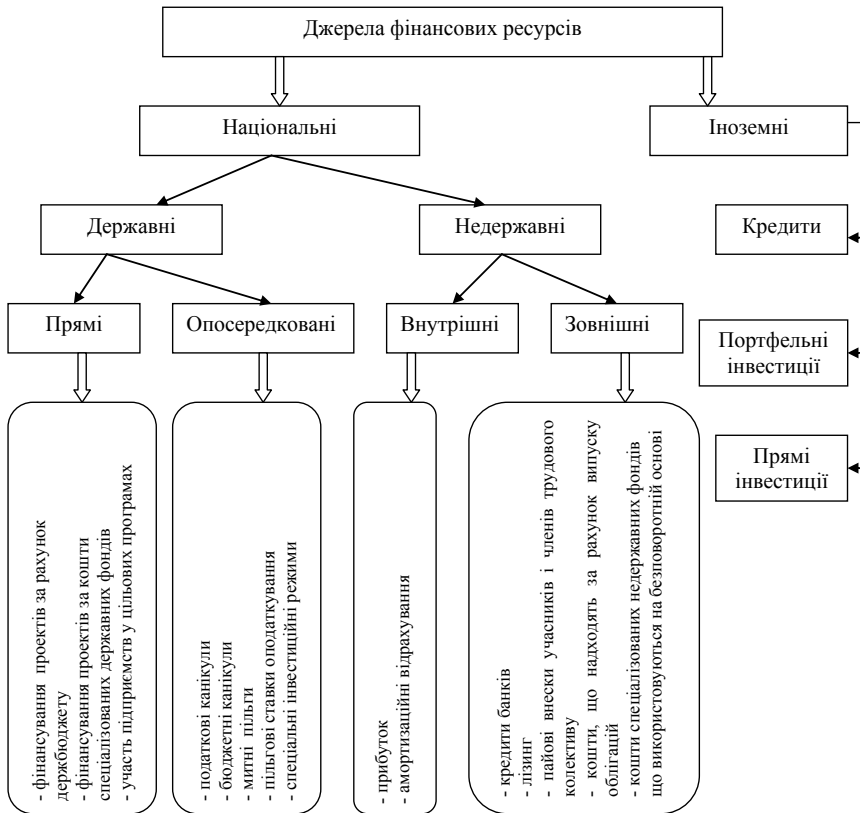


Рис. 1. Склад джерел фінансових ресурсів для інвестування інновацій (розроблено автором)

Зазначимо, що за офіційною статистичною інформацією обсяг фінансування інновацій у 2011 році порівняно із 2008 роком збільшився на 2339,7 млн. грн., тоді як протягом 2009-2010 років спостерігалось суттєве скорочення обсягів фінансування інноваційної діяльності з усіх джерел.

Фактична структура джерел фінансових ресурсів для інвестування інновацій залежить від обраного механізму інвестування. Механізми інвестування інновацій існують незалежно від конкретного підприємства і їх система може включати такі групи:

Цікавим є той факт, що криза у фінансово-кредитному секторі відчутно позначилася на структурі джерел фінансування: якщо у 2008 році за рахунок

кредитів фінансувалося 33,7% інноваційної діяльності, то у 2009 році уже 11,8%, а у 2010 році – лише 7,8%. І вже у 2011 році має місце відновлення обсягів кредитування, що зросли до частки 38,3% [1, с.199; 2, с.195]. Водночас в останні роки має місце зменшення загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за кошти інвесторів, а фінансова підтримка інноваційної діяльності промислових підприємств із бюджетних коштів не перевищує 2%.



Рис. 2. Система механізмів інвестування інновацій промислових підприємств [Джерело: 4, с.198]

Таким чином, фактична структура фінансування інноваційної діяльності у промисловості України свідчить, що система механізмів інноваційного інвестування, яка склалася нині, не задовольняє потреби інноваційного розвитку економіки. Сучасний інвестиційний ринок характеризується недостатністю фінансових ресурсів і відносно невеликим набором механізмів інвестування інновацій.

Для реалізації механізмів інвестування інновацій насамперед необхідні суб'єкти інноваційного інвестування. Відсутність суб'єктів інноваційного інвестування викликана такими обставинами:

- внутрішні інвестиції для інноваційних проектів обмежені власним прибутком, проте економічні передумови для збільшення самофінансування за рахунок вказаного джерела відсутні;
- держава, як потенційний стратегічний інвестор, не в змозі інвестувати розвиток НТП у необхідному обсязі, тому її поведінка у цій сфері ґрунтується на стратегії фокусування, а отже державна фінансова підтримка можлива лише у селективній формі;
- інвестиційні ресурси приватного характеру в інноваційну сферу можуть бути залучені при умові забезпечення більшої рентабельності інвестицій, порівняно із галузями споживчого та фінансового ринків; забезпечення

співвимірності ризику та прибутковості інвестицій; наявності прозорої та стабільної правової бази для здійснення господарської діяльності у цій сфері;

- залучення кредитних ресурсів банківської системи для інвестування у інноваційні проекти обмежене високим ризиком та відсутністю гарантованого прибутку у цій сфері, оскільки банківські установи самі є колективними позичальниками і змушені дотримуватись встановлених НБУ економічних нормативів ліквідності, а отже банки надають перевагу лише тим інвестиційним проектам, що насамперед мають комерційний ефект;

- іноземні інвестори надають перевагу регіонам з найбільш розвинутою інфраструктурою, високим ресурсним потенціалом та галузям з найменшим ризиком, високою оборотністю капіталу, які дозволятимуть виробляти продукцію з мінімальним обсягом інвестицій, використовуючи дешеві сировинні ресурси, за рахунок чого прибуток гарантується експортом виробленого продукту чи завоюванням частки національного ринку.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика джерел фінансового забезпечення інноваційних проектів у промисловості*

Джерела фінансування	Переваги	Недоліки
Державне фінансування	Можливість отримати кошти в порядку авансування, що виключає необхідність повернення чи сплати відсотків. Залучення коштів на тривалий термін.	Фінансуються переважно цільові програми за попередньо визначеними пріоритетами, що звужує коло потенційних користувачів. Бюджет як фінансовий план затверджується раз на рік, що виключає мобільність капіталу. Має місце несвоєчасність надходження коштів з бюджету та в неповному обсязі.
Кредити	Значно більша мобільність коштів у порівнянні з бюджетними асигнуваннями. Можливий вибір кредитора за найбільш прийнятними умовами кредитування.	Необхідність чітких гарантій (наявності застави, страховика або поручителя), оплата значних відсотків, обмеженість строків кредитування. Можливе неспівпадання інтересів кредитора і позичальника.
Власні кошти	Постійний контроль над грошовими потоками, можливість оперативного втручання. Не виникає кредитна заборгованість. Є можливість застосовувати податкові пільги для інноваційних підприємств.	Нестабільність податкового законодавства при обмежених обсягах власних коштів, складна процедура реєстрації інноваційного проекту.
Кошти інвесторів	Значні обсяги фінансування, що здійснюються паралельно із трансфером технологій, техніки, управлінських функцій. Довгострокові, та передбачають отримання контролю над підприємством.	Існує загроза залучення “несумлінних” інвесторів, чії інтереси суперечать національній безпеці держави

*Розроблено автором

Також низьке інвестування наукоємних галузей можна пояснити бажанням іноземних інвесторів зберегти свої технологічні, а отже й конкурентні переваги якомога довше.

Таким чином, розвиток форм недержавного фінансового забезпечення інноваційної діяльності не втрачає своєї актуальності і потребує вдосконалення методів здійснення.

Недосконалість системи механізмів інвестування інновацій ставить підприємців перед вибором такого фінансового джерела, яке найкраще забезпечить потреби проекту. Оскільки кожне джерело фінансування має свої переваги та недоліки, представимо їх характеристику (табл. 3).

Сучасний економічний розвиток набуває особливої динамічності, що пояснюється ускладненням інтеграційних зв'язків, загостренням світової конкуренції у сфері залучення інвестиційних ресурсів [13; 14]. До причин, що зумовлюють корегування економічних відносин в напрямку залучення іноземного капіталу відносять: нестачу внутрішніх заощаджень капіталу; дефіцит поточного рахунку платіжного балансу; відсутність капітального обладнання для модернізації і реструктуризації економіки, нового виробничого та управлінського досвіду; обмежений доступ до зовнішніх ринків та інші [5, с. 446-447].

Як справедливо зазначає С. М. Ілляшенко, ефективне функціонування механізмів інвестування має забезпечити система державного регулювання (податкове регулювання, захист інвестицій, заохочення інвестиційної активності, регулювання участі інвесторів у приватизації і т.п.), що визначає інвестиційний клімат країни [4, с.198].

Мета фінансового регулювання полягає у створенні економічно сприятливих умов для інноваційної діяльності за допомогою певних важелів та інструментів. До важелів відносять: норми та нормативи, стимули та санкції, умови та порядок нагромадження фондів, умови та принципи фінансування та кредитування. На конкретних господарюючих суб'єктів важелі діють через застосування певних інструментів – прибутку, податків, амортизації, дивідендів, дотацій, субсидій тощо, тобто конкретних способів спрямування фінансових ресурсів у інноваційну сферу.

На макроекономічному рівні регулятивний вплив на економіку з боку фінансової системи здійснюється заходами бюджетної, грошово-кредитної та податкової політики. Якщо бюджетна політика спрямована на стимулювання інноваційної активності за напрямками бюджетного фінансування, то грошово-кредитна – покликана стимулювати господарську кон'юнктуру через грошовий (фінансовий) ринок, оперуючи певним набором інструментів монетарного регулювання: формування стимулюючого рівня облікової ставки, регулювання мінімальних резервних вимог в банківській системі, операції центрального банку на ринку цінних паперів (з чим безпосередньо пов'язане обслуговування бюджетного боргу) та регулювання валютного курсу.

Податкова політика виконує дві регулятивні функції: фінансову, необхідну для забезпечення наповнення державного бюджету, та стимулюючу, необхідну для заохочення певних видів підприємницької діяльності. Зазначені функції повинні виконуватись одночасно та забезпечувати збалансованість інтересів держави та функціонуючих підприємств. Оскільки об'єктом податкового регулювання інноваційної діяльності виступає прибуток, то з метою стимулювання застосовується пряме зменшення оподаткованого

прибутку на суму витрат на науково-дослідні чи інвестиційні цілі, що має назву податкового чи інвестиційного кредиту.

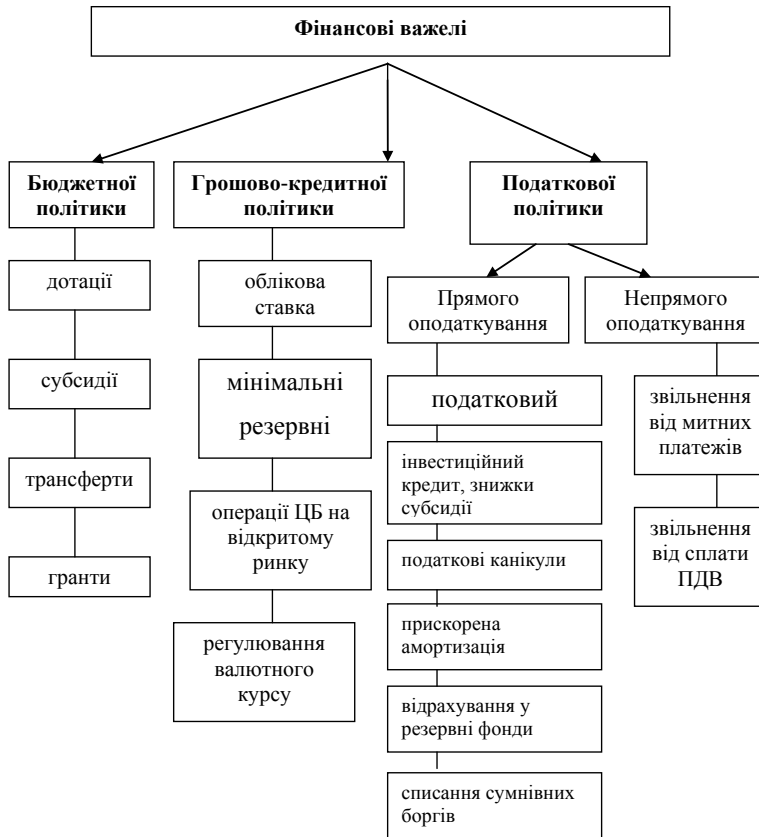


Рис. 3. Фінансові важелі стимулювання інноваційної діяльності промислових підприємств (розроблено автором)

Крім широкого застосування прискореної амортизації, використовується метод податкових канікул – звільнення від податків протягом певного періоду. Для новостворених підприємств у промислово розвинутих країнах, зазвичай застосовується податкові пільги у вигляді повного звільнення від корпоративного податку протягом двох-трьох років. Надалі процент звільнення від податку знижується, а для підтримання економічних позицій деяких компаній дозволяється суму корпоративного податку зменшувати на обсяги відрахувань до резервних фондів на покриття безнадійних боргів чи збитків [15].

Основні заходи державного регулювання, що формують фінансовий механізм стимулювання інноваційної діяльності можна представити за допомогою схеми (рис. 3).

Залучення іноземних інвестицій у національну економіку потребує розробки державної політики стимулювання та відповідних механізмів регулювання.

Таблиця 4

Характеристика фінансових заходів стимулювання іноземних інвестицій*

Групи стимулюючих заходів	Види
Фіскальні стимули	1.Зниження ставки податку на прибутки корпорацій. 2.Податкові канікули. 3.Збільшення сум амортизаційних відрахувань 4.Дозвіл на подальший залік витрат, отриманих протягом першого періоду роботи, в рахунок майбутніх прибутків. 5.Інвестиційні та реінвестиційні знижки. 6.Скорочення внесків у соціальні фонди. 7.Скорочення суми оподатковуваного прибутку залежно від кількості працюючих та інших витрат на робочу силу. 8.Стимули, пов'язані зі зниженням ставки ПДВ, включаючи зменшення податку на прибуток корпорацій чи надання кредитів у зв'язку зі збільшенням частки місцевої сировини чи напівфабрикатів. 9.Зниження експортного мита. 10.ПREFERЕНЦІЙНЕ оподаткування доходів від експорту. 11.Скорочення податкових ставок на спеціальні надходження іноземної валюти, у тому числі за експорт вироблених товарів. 12.Податкові кредити на внутрішні продажі в обмін на експортні надходження. 13.Податкові кредити у зв'язку з використання місцевої сировини у виробництві товару, призначеного на експорт. 14.Скорочення оподаткування експортно-орієнтованого виробництва.
Фінансові стимули	1.Прямі субсидії на покриття частини капітальних витрат, виробничих чи маркетингових витрат конкретного інвестиційного проекту. 2.Субсидовані позики. 3.Гарантії на надані позики. 4.Гарантовані експортні кредити. 5.Участь державного капіталу в інвестиціях у проекти з високим комерційним ризиком. 6.Урядове страхування пільгових кредитів, надане для деяких видів ризику (наприклад, при зміні курсу валюти, політичного устрою)
Інші	1.Субсидування витрат на створення чи реконструкцію інфраструктури інвестиційного проекту. 2.Субсидування послуг, у т.ч. допомога у пошуках джерела фінансування, у розробці проектів, надання інформації про кон'юнктуру ринків, наявність сировини, допомога в підготовці кадрів, надання технічних можливостей для розвитку ноу-хау або поліпшення контролю за якістю; 3.Укладання преференційних державних контрактів. 4.Закриття ринку для приходу інших виробників або надання монопольних прав на виробництво тих чи інших товарів. 5.Захист від імпоротної конкуренції 6.Спеціальні програми з надання іноземної валюти (у т.ч. за спеціальними валютними курсами), гарантування ризику при одержанні іноземних позик, концесій по кредитах в іноземній валюті і спеціальні пільги по репатріації доходів і капіталу

*Джерело: [16, с.82]

За розробленою спеціалістами UNCTAD класифікацією засобів стимулювання іноземних капіталовкладень фінансового характеру, їх поділяють на такі групи: фінансові пільги, фінансові пільги, інші пільги. Розглянемо їх зміст за допомогою табл. 4.

Цілком зрозуміло, що перелічені заходи фінансового стимулювання інноваційної діяльності не можуть існувати відокремлено від регулюючої ролі держави.

З іншого боку, важливим аспектом стимулювання інноваційної діяльності є забезпечення прямого зв'язку промисловості із центрами фундаментальної науки. Механізмом реалізації даного процесу виступає багатоваріантна інтеграція співробітництва вузівської науки, що має переважно академічний характер із державними науково-дослідними установами та приватними компаніями, дослідження яких мають, як правило, прикладний характер. Світова практика має доведену ефективність синтезу науково-технічного потенціалу та фінансового стимулювання шляхом створення вільних економічних зон науково-технічного спрямування. Основна мета їх функціонування полягає у розробці, промисловому випуску та комерціалізації (просування на ринки) інноваційних технологій та товарів. Це особливий тип зон пріоритетного розвитку, у яких державою закладене організаційно-правове підґрунтя для впровадження механізмів стимулювання інновацій. Варто відзначити, що інноваційна активність сучасних розвинутих країн багато в чому залежала від мобілізації відсутніх та концентрації наявних ресурсів у науково-технічних (науково-технологічних) зонах [18; 19].

Науково-технологічні зони, як зони що створюються для досягнення чітко запрограмованих цілей, дещо виходять за рамки традиційної розбудови вільних економічних зон. Проблема організації та функціонування НТЗ потребує фундаментального наукового підходу, адже впровадження розроблених технологічних інновацій у виробництво не лише збільшує прибутки підприємств у зонах, а й дозволяє диверсифікувати економіку окремих галузей, регіонів та країни в цілому.

Конкретні форми функціонування НТЗ досить різноманітні і загалом їх можна звести до трьох діючих моделей: американської (США, Великобританія); японської; та змішаної (Західна Європа, Азія, Китай).

В Україні можливе використання досвіду створення НТЗ у розвинених країнах, використовуючи концепції, наведені на рис. 4.

Такі зони набули поширення не лише у високорозвинутих країнах, але й у країнах, що розвиваються та з перехідним типом економіки.

В Україні було створено 11 спеціальних економічних зон (СЕЗ), 72 території пріоритетного розвитку (ТПР), на яких реалізується 399 інвестиційних проєктів загальною кошторисною вартістю 4,9 млрд дол. Регіональний розподіл інвестицій у СЕЗ і ТПР України (у розрізі областей) на 1 січня 2009 р. становить: Донецька – 58,8%, АР.Крим – 9,8%, Закарпатська – 9,7%, Львівська – 8,6%, Харківська – 3,7%, Житомирська – 2,8%, Миколаївська – 1,9%, Одеська – 1,7%, Волинська – 1,2 %, Київська – 1,0 %, Чернігівська – 0,5%, Луганська – 0,3% [20]. Слід зазначити, що майже на усіх цих територіях

інноваційна діяльність визначалась як пріоритетний напрямок розвитку регіонів. Надання державою певних пільг для інвесторів мало сприяти поживленню інноваційної активності у регіонах та їх економічному піднесенню.

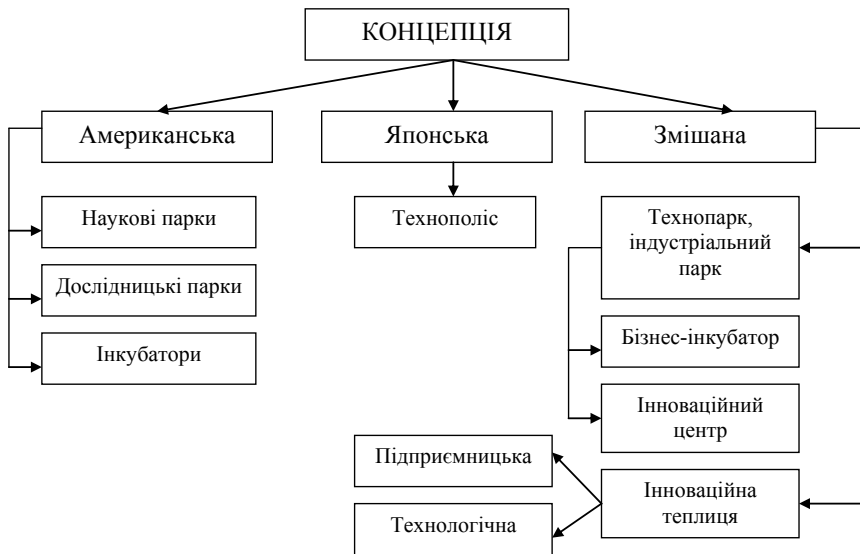


Рис. 4. Концепції створення науково-технічних зон (розроблено автором)

Дослідження, проведені в період найвищої активності функціонування С(в)ЕЗ і ТПР в Україні, виявили тенденцію, що особливі митні та податкові режими господарювання у С(в)ЕЗ і ТПР України хоча й мали помітний вплив на позитивну динаміку деяких макроекономічних показників розвитку територій, проте не вплинули на інноваційну активність промислових підприємств. Адже важливою перешкодою і можливо головною причиною недостатньої ефективності СЕЗ і ТПР є наявні правові колізії. Існуюча законодавча база уніфікує усі спеціальні вільні території без урахування їх функціонального призначення. Кожна така територія створювалася з метою вирішення конкретних економічних, соціальних завдань, виходячи із умов існування. Законодавство не забезпечило зв'язку між СЕЗ і видом господарювання [20].

Як свідчить світова практика, СЕЗ є дієвим інструментом впливу на соціально-економічні перетворення та активізацію інноваційних процесів в окремих регіонах, що сприяє адаптації країни до загальноновизнаних у світовій практиці форм здійснення господарської діяльності. Проте, для України виявилось досить складно забезпечити інтеграцію національної економіки у світову та надати цьому процесу інноваційної спрямованості. До причин, що гальмують використання механізмів СЕЗ і ТПР для активізації інноваційних процесів, на нашу думку, слід віднести відсутність перспективної стратегії їх

розвитку. Адже запровадження пільгового механізму господарювання пов'язане з необхідністю забезпечити ефективне використання існуючих національних факторів (ресурсів) виробництва та залучити недостатні чи обмежені ресурси як із національного економічного простору так і за його межами на умовах спільного підприємництва. Відтак запровадження преференційних режимів є необхідною, але не визначальною умовою для функціонування сучасних СЕЗ.

В Україні проблеми функціонування СЕЗ у ТПР були вирішені кардинально – нові проекти не розглядаються і не реєструються. Натомість доцільно переглянути механізм створення та основні принципи функціонування СЕЗ та територій пріоритетного розвитку. Відомо, що особливості функціонування спеціальних (вільних) економічних зон ґрунтуються на програмно-цільовому методі, що визначає й особливість формування відносини між органами її управління та суб'єктами господарської діяльності.

Групи учасників господарської діяльності	Цілі та завдання	
	Тактичні	Стратегічні
Органи управління зоною пріоритетного розвитку	- залучення інвестицій; - участь у міжнародному поділі праці; - подолання безробіття та зростання зайнятості; - подолання моногалузевої структури економіки окремих регіонів; - реструктуризація економіки регіонів на користь перспективних високотехнологічних галузей; - товарне насичення споживчого ринку; - експортна орієнтація виробництва; - експериментування з новими для національної економіки методами ведення господарської діяльності; - підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках.	- поглиблення трансферу технологій; - науково-технологічне партнерство та лідерство; - досягнення максимального ефекту від технологічного оновлення виробничої сфери; - експорт технологій; - економічна безпека.
Інвестори	- використання дешевих ресурсів; - збільшення норми прибутку на вкладений капітал; - найкоротші терміни окупності інвестицій; - пошук ринкової ніші.	- зростання дивідендів та ціни акцій; - завоювання частки національного ринку приймаючої країни.
Суб'єкти господарської діяльності зони пріоритетного розвитку	- збільшення обсягів збуту продукції; - зниження витрат; - зростання показників ефективності виробничо-господарської діяльності; - стійке фінансове положення фірми; - вивчення та застосування передового технічного, організаційного та управлінського досвіду; - більш надійне становище фірми у галузі (регіоні).	- технічне і технологічне лідерство в галузі чи регіоні; - вихід на міжнародні ринки; - стабілізація доходів у періоди економічних спадів; - диверсифікація діяльності з метою розширення бази отримання прибутку; - підвищення якісного складу робочої сили.

Рис. 5. Групування цілей та завдань, що вирішуються шляхом створення зон пріоритетного розвитку (розроблено автором)

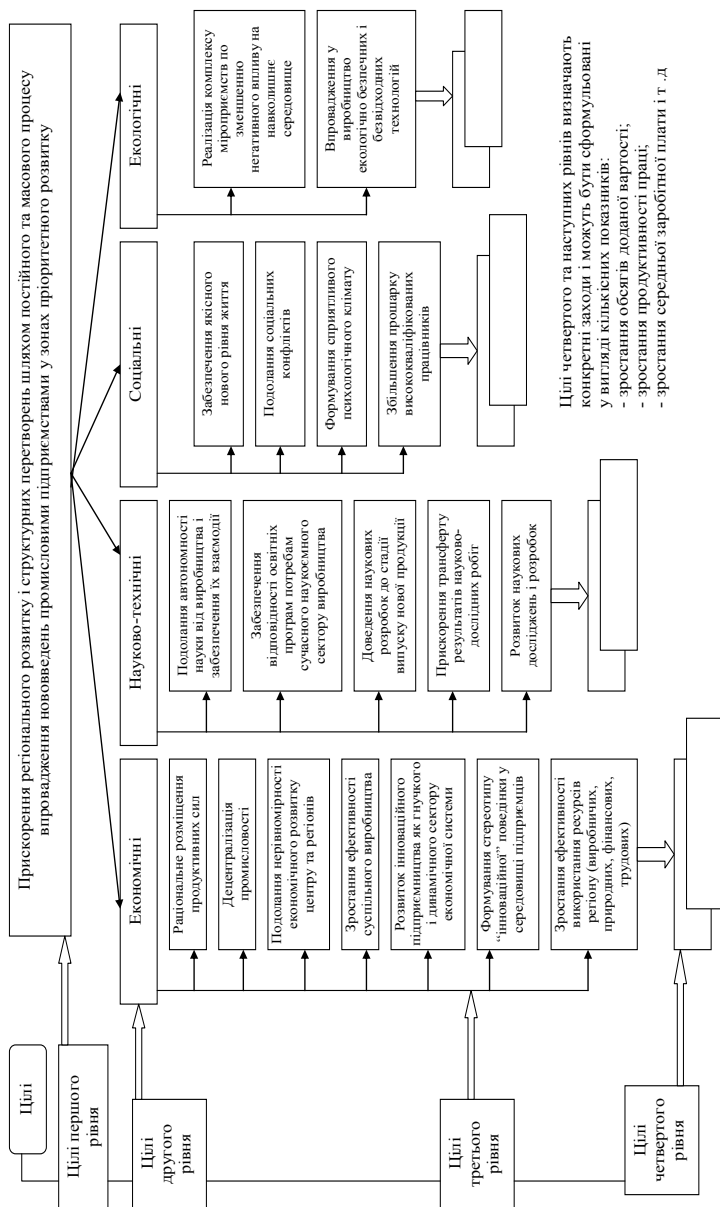


Рис. 6. "Дерево цілей" для реалізації стратегії інноваційної діяльності на засадах функціонування зон пріоритетного розвитку (розробка автора)

Оскільки період функціонування кожної конкретної економічної зони має законодавчо встановлений термін (в Україні від 20-ти до 60-ти років), то врахування часового параметру в плануванні діяльності зони, на нашу думку, є однаково важливим як для ініціаторів заснування зони, так і для сторін, що реалізують інвестиційні проекти. За цією ознакою пропонуємо виділяти тактичні (короткострокові) та стратегічні (довгострокові) цілі (рис. 5).

Тактичні цілі формуються для отримання конкретних результатів найближчим часом. Стратегічні цілі, необхідні при розробці управлінських рішень для реалізації перспективних завдань розвитку. Їх чітке формулювання на передінвестиційних етапах кожним із суб'єктів господарювання у зонах пріоритетного розвитку дозволить уникнути суперечностей та нереальних прогнозів щодо майбутнього.

Таким чином, організаційно-управлінська структура зони пріоритетного розвитку повинна забезпечувати координацію інтересів різних сторін: ініціаторів заснування зони; інвесторів та суб'єктів господарської діяльності зони; підприємств та організацій, що забезпечують обслуговування та життєдіяльність зони; працівників та мешканців зони. З іншого боку, забезпечення переходу до зон пріоритетного розвитку вимагає побудови гнучкої та динамічної схеми управління її господарськими процесами, що дозволяє швидко реагувати на зміну зовнішньосвітової кон'юнктури в інноваційній сфері та забезпечить активізацію розвитку інноваційного середовища.

Необхідність активізації інноваційної діяльності як фактору економічного зростання повинна стати базою при визначенні обов'язків та повноважень структур управління та контролю діяльності зони пріоритетного розвитку. Відповідність завдань їх створення реальним потребам економіки, повинна послідовно відображатись на всіх етапах та рівнях управління. Для того, щоб практично реалізувати приведені вище аргументи, знадобиться побудова "деревця цілей", що характеризує взаємозв'язок цілей різних рівнів управління та можливих шляхів їх досягнення (рис. 6).

Таке цільове програмування, як процес чіткого формулювання цілей діяльності кожним із суб'єктів господарювання у зоні пріоритетного розвитку дозволить уникнути нереальних прогнозів ще на передінвестиційних етапах, забезпечить її функціональну спеціалізацію. Таким чином ми отримаємо механізм, що дозволить об'єднати фінансові важелі та стимули та розв'язати завдання зближення науки й виробництва в напрямі ефективного освоєння нових товарів і послуг, підвищення обсягів виробництва й експорту наукоємної продукції на світові ринки.

Література до розділу 4.26

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2009 році / Статистичний збірник. – К. ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2010. – 348 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році / Статистичний збірник. – К. ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.
3. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посіб./ За наук. ред. В.Г.Федоренко. – К.: Алерта, 2004. – 431 с.

4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб і доп. – Суми: ВТД “Університетська книга”; К.: Видавничий дім “Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с.
5. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
6. Реверчук С.К., Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г. та ін. Інвестологія: наука про інвестування: Навчальний посібник / За ред. докт. екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2001. – 264с.
7. Гохберг Ю. К вопросу об активизации инвестиционной деятельности на государственном и региональном уровне // Економіст. – 2002. – №10. – С.64-67.
8. Сухоруков А. Проблеми підвищення інвестиційної активності регіонів // Економіка України. – 2002. – №8. – С.26-33.
9. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпченко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
10. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навчальний посібник. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
11. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновація: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
12. Вахович І.М., Мостовенко Н.А. Вдосконалення механізму фінансового забезпечення регіонального інноваційного розвитку // Економічні науки. Серія: “Облік і фінанси”. Випуск 2(8): Збірник наукових праць. – Луцьк: РВВ ЛДТУ, 2005. – С. 165-177.
13. Дергачёв В.А. Геополитика: Уч. пос. – К.: ВИРА-Р, 2000. – 448с.
14. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. – К.: Логос, 1998. – 568 с.
15. Иванова Н. Инновационная сфера: контуры будущего // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №8. – С.54-60.
16. Матюшенко І.Ю., Божко В.П. Іноземні інвестиції: Навчальний посібник – К.: ВД “Професіонал”, 2005. – 336 с.
17. Економічний розвиток і державна політика: Навч. посібник / Ю.Бажал, О.Кілієвич, О.Мартенс та ін.; За заг. ред. Ю.Сханурова, І.Розпутенка. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с.
18. Андрианов В.Д. Научно-промышленные парки ведут человечество в будущее // Деловой мир, 26 июля, 1996.
19. Вільні економічні зони: світовий досвід і українська практика: Навчальний посібник / За ред І.Ю. Сіваченка. – Київ: ЦНЛ, 2004. – 488с.
20. Нові форми організації територій з особливим податковим режимом (СЕЗ і ТПР). Аналітична записка. / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/271/> – заголовок з екрану.

4.27. АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КЛАСТЕРІЗАЦІЇ

Носач Л.Л.

канд. екон. наук

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств сьогодні є одним з найважливіших параметрів продуктивного розвитку будь-якої країни. Вступ до

COT поставив українські підприємства у рівні умови із зарубіжними виробниками, що визначається свободою підприємницької діяльності, вільним ціноутворенням та обмеженою підтримкою з боку держави. За таких умов необхідне визначення обґрунтованих шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з метою їх інноваційного розвитку, що дасть їм змогу вдосконалитися та стати більш інвестиційно привабливими і, як наслідок, конкурувати з іноземними фірмами.

Оскільки конкурентоспроможність, не є константою, а є цілком залежною від стану, результатів, темпів економічного зростання змінною, в умовах розвитку конкретної екосистеми на макро-, мезо- і макрорівнях її функціонування, необхідно мати інструменти та інститути здатні забезпечити процес її постійного утримання і підвищення. Саме таким інструментом об'єктивного конкурентоспроможного розвитку підприємств і національних економік у світі стало запровадження процесів економічної кластеризації.

Кластерні об'єднання – на сьогоднішній день є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній. Економіка, що формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та інвестиційно-привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення. Яскравим історичним прикладом цього є зародження перших галузевих територіальних агломерацій економічно взаємозалежних підприємств часів ремісничого виробництва, які стали головною сходинкою на шляху прогресивного розвитку даного процесу у світовому масштабі.

Уже сьогодні, кластеризацію можна поправу назвати економічним феноменом, який з метою розширення сфери вільної торгівлі, вільного переміщення капіталу та людських ресурсів, формує специфічний економічний простір і виконує функції структуроутворюючих елементів глобальної системи. Перше теоретичне розкриття змісту кластерів належить англійському економісту Альфреду Маршаллу, який у свій час досліджував індустріальні округи Великобританії. Однак, відповідного світового визнання кластерний підхід здобув після його теоретичного осмислення М. Портером і М. Енрайтом [1-3], які досліджували особливості організації регіональної економіки країни. Саме з того часу у багатьох країнах світу кластеризація стала частиною державної політики з підвищення конкурентоспроможності держави через кластерний розвиток регіонів і, як наслідок, актуальним об'єктом дослідження багатьох вчених та науковців (табл. 1).

Представлена вище таблиця є результатом теоретичного дослідження сутності поняття «кластер», у ході якого було визначено:

1. Поняття «кластер» формується у розрізі кількох відчутних наукових підходів: географічного (концентрація учасників кластера на обмеженій території, у географічній близькості один до одного, що становить унікальні переваги), галузевого (концентрація фірм, залучених у взаємозалежні процеси виробництва, часто в одній і тій же галузі або промисловому сегменті),

Таблиця 1

Існуючі наукові визначення поняття «кластер»*

Підхід	Пізнавальне значення підходу	Автори
Географічний	1	
Галузевий	2	
Конкурентний	3	
Кон'юнктурний	4	
Науково-технічний	5	
Підхід	Трактування	Автори
1	Група взаємозалежних компаній, що <i>географічно знаходяться поруч</i> , організацій, що діють у визначеній сфері, вони характеризуються спільністю діяльності й взаємодоповнюють один одного	М. Портер
1,5	Групи невеликих приватних компаній, <i>розташованих поряд і поблизу великих університетів</i>	Л. Янг
1,5	<i>Географічне або просторове об'єднання</i> для здійснення економічної діяльності, передбачає горизонтальні й вертикальні взаємозв'язки, використання <i>спільної технології</i> , наявність «ядра», стійке співробітництво	Д. Якобс
1	<i>Географічно обмежена сукупність</i> подібних, пов'язаних або додаткових фірм, з активними каналами для ділових угод, інфраструктурою, трудовим ринком і послугами, яка може отримати як вигоду від спільних можливостей, так і спільні ризики	С. Розенфельд
1,2	Спосіб використання переваги <i>галузевого розташування</i> організацій і ефективного <i>регіонального управління</i> , який передбачає тісну взаємодію між державою й бізнесом; відновлення довіри між урядом і бізнесом та трансформацію ізованих фірм у підприємницьке співтовариство	В. Прайс
1,3	<i>Територіальне об'єднання</i> взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що направляють свою діяльність на <i>виробництво продукції світового рівня</i>	С. Соколенко
1,2	<i>Галузева або географічна концентрація</i> підприємств, яка допомагає досягти ефекту «зовнішньої економії» за рахунок взаємодії з постачальниками і створення групи вузькоспеціалізованих фірм	В. Третяк
1,2,3	Упорядкована, відносно стійка сукупність <i>спеціалізованих</i> підприємств, що випускають <i>конкурентоспроможну</i> продукцію з урахуванням <i>територіальної локалізації</i> галузі	А. Воронов, А. Бурак
3	Зосередження найбільш ефективних видів економічної діяльності, які здійснюють успішно <i>конкуруючі фірми</i> , забезпечуючи <i>конкурентні позиції</i> на галузевому, національному й світовому ринках	А. Мигранян
3	Організм, або «регіональна екосистема», яка забезпечує <i>конкурентоспроможність</i> учасників кластера	А. Праздничний
3	Пов'язані між собою установи, які підвищують в результаті цього зв'язку свою індивідуальну <i>конкурентоспроможність</i>	Е. Бергмен, Е. Фезер
4	Мережа незалежних виробництв, сервісних фірм, що пов'язані <i>ринковими інститутами і споживачами</i>	М. Афанасьєв, Л. Мясникова
4	Об'єднання, що характеризується сильними взаємозв'язками між його учасниками; внутрішньою кооперацією; <i>орієнтацією на ринковий попит</i> .	М. Войнаренко

* авторська розробка

конкурентного (взаємодія учасників кластера між собою з метою випуску продукції конкурентоспроможної на зовнішньому й внутрішньому ринках; наявність конкуренції між учасниками кластера), кон'юнктурного (взаємостосунки в системі «споживач - постачальник» і «постачальник - споживач» під впливом зміни ринкових механізмів попиту та пропозиції), науково-технічного (прискорене поширення нововведень за рахунок розвиненої мережі передачі інформації, трансферу технологій).

2. Незважаючи на різноманітність підходів до визначення поняття «кластер» і їх змістовних характеристик, чітко простежується основна особливість кластерів – це наявність взаємозв'язку та взаємозалежності інститутів, які безпосередньо приймають участь у процесі кластерного об'єднання.

3. Кластери можна вважати структурою, що прискорює процес спеціалізації та кооперації: підвищення якості продукції та збільшення обсягів її виробництва; розвиток спеціалізованої інфраструктури; доступність юридичних, консультаційних послуг, фахівців та експертів місцевих інститутів; можливість диверсифікації ризиків між учасниками; можливість спільно та ефективно вирішувати актуальні проблеми в органах влади та місцевого самоврядування всіх рівнів; можливість взаємного збагачення досвідом, знаннями, ідеями.

4. Кластери можна вважати джерелом підвищення рівня національної конкурентоспроможності: виготовлення продукцію за світовими стандартами (світова конкуренція); підвищення гнучкості та інноваційного потенціалу регіону (доступ до нових технологій і їхній розвиток); створенню нових робочих місць (зростанню зайнятості, наявної купівельної спроможності, рівня та якості життя населення).

З огляду на вищезазначене, ми сформували власну дефініцію «кластера»:

Кластером слід вважати територіально-просторову форму організації взаємозалежних виробництв, як наукової так і виробничої сфер діяльності, зорієнтованих на інноваційний розвиток регіону і країни з метою забезпечення їх постійної конкурентоспроможності.

Кластери є втіленням унікальної комбінації наукових, виробничих і комерційних структур, що на основі використання переваг коопераційної взаємодії, сприяють формуванню і ефективному використанню реальних конкурентних переваг окремих підприємств, цілих регіонів та галузей національної економіки в умовах посилення конкурентного протистояння (табл. 2).

Нажаль поки що в багатьох країнах трансформаційної економіки, у т.ч. і в Україні, зазначені мікро- та макро- переваги не завжди є стимулом для створення кластерних об'єднань. А навпаки, у їх розрізі існує ряд проблем, що заважають продуктивному розвитку процесу кластеризації, і більшість із них пов'язана з відсутністю системи чіткого зв'язку і забезпеченості кількісних показників ефективного функціонування кластерних структур якісними і навпаки (табл. 3).

Таблиця 2

Переваги впровадження кластерів*

Критерій переваг	Для підприємств, що входять у кластер	Для регіону	Для країни
Економічна ефективність	Підвищується продуктивність праці, організація процесів. Зменшується рівень затрат та ризиків (перерозподіл в межах кластера). Збільшується рентабельність проєктів. З'являється можливість підвищення кваліфікації кадрів. Зростає (з'являється) інвестиційна привабливість. Утримується потенціал інноваційного росту, виникає інфраструктура для досліджень і розробок. З'являються можливості для більш успішного виходу на міжнародні ринки тощо.	Зростає (з'являється) інвестиційна привабливість. Відбувається податкове регулювання і стимулювання інноваційної діяльності на рівні держави. Забезпечується інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності з боку держави. Здійснюється антимонопольне регулювання і забезпечення конкурентоспроможності у сфері інноваційної діяльності. Формуються передумови для економічного росту регіону. З'являються перспективи інноваційного розвитку тощо.	Збільшується кількість платників податків і оподатковувальна база (бюджетні надходження). Зростає рівень макроекономічного розвитку (ВВП, НД тощо) Підвищується інноваційність національного розвитку і інвестиційна привабливість. Зростає рівень національної конкурентоспроможності.
Соціальна ефективність	Підвищується заробітна плата. Поліпшуються умови праці. Здійснюється соціальне і медичне страхування працівників з боку підприємств.	Забезпечується балансування регіонального бюджету, який дає можливість здійснювати ефективну соціальну політику.	Здійснюється інвестиції в людський капітал, які здійснюються як підприємницьким сектором, так і державою. Підвищується рівень та якість життя населення. Зростає значення проведення державної соціальної політики.
Екологічна ефективність	Підвищується безпека діяльності підприємств кластера для навколишнього середовища. Впроваджується система екологічного менеджменту (зменшення виробничих і експлуатаційних витрат, скорочення споживання на одиницю продукції сировини, води, енергії тощо)	Знижується навантаження на навколишнє середовище за рахунок використання ресурсозберігаючих технологій. Впроваджується система екологічного менеджменту (зменшення виробничих і експлуатаційних витрат, скорочення споживання на одиницю продукції сировини, води, енергії тощо)	Зростає ефективність процесів виробництва, зумовлене необхідністю знаходити приховані важелі винайдення способів зменшення викидів в атмосферу або пристосування виробництва до технологічних, санітарних, екологічних стандартів, що відповідають світовим вимогам. Зростають бюджетні надходження у формі екологічних податків, екологічних акцизів, платежів за забруднення, платежів за розміщення відходів, екологічні штрафи тощо.

*складено автором на основі [6]

Таблиця 3

Зв'язок та забезпеченість показників ефективного функціонування кластерних структур*

Кількісні показники («к»)	Пізна- вальне значення	Якісні показники («я»)	Пізна- вальне значення
Науковий сектор	1к	Підприємництво	1я
Бізнес сектор	2к	Регіон	2я
Державний сектор	3к	Макрорівень	3я
Кількісні показники	Зв'язок та забезпеченість «я»	Якісні показники	Зв'язок та забезпеченість «к»
галузеві вузи	2я,3я	взаємодія між підприємствами галузі	1к,2к
крупні НДІ	3я	рівень розвитку конкурентного середовища	2к,3к
система підвищення кваліфікації	1я,2я,3я	рівень професіоналізму керуючих кадрів	1к,2к,3к
крупне підприємство (одне або декілька), лідер в галузі, розташоване в даному регіоні	2я,3я	рівень наукових досліджень в галузі і ступінь їх практичної реалізації	1к,2к,3к
підприємства, маючі достатній досвід роботи в галузі і налагоджені зв'язки із суміжними галузями	1я,2я	система підготовки кваліфікованих спеціалістів	1к,3к
достатня кількість науково-технічних спеціалістів	1я,2я,3я	доступність факторів виробництва	2к,3к
регіональні комплексні програми з регіональними центрами адміністративного управління галузю розвитку галузі	2я,3я	інвестиційне середовище	2к,3к
представники регіональної влади в управляючих органах підприємств галузі	1я,2я,3я	участь регіональної влади в управлінні галузю	2к,3к
		узгодженість регіональної і галузевої політики	2к,3к
		наявність регіональних центрів розвитку бізнесу	2к,3к
		корупція	3к
		механізм реструктуризації (роздержавлення)	3к
		рівень державного контролю (регулювання)	2к,3к
		державна політика в області наукових досліджень	1к,3к
		державна концепція розвитку галузі	1я,2к,3к

*складено автором ні основі [7]

В умовах взаємозв'язку та взаємозабезпеченості зазначеної групи показників будь-який кластер здатен забезпечити підвищення продуктивності та конкурентоспроможності національної економіки. Це відбувається за рахунок впровадження інновацій у технологічній та організаційній сферах, стимулювання народження нових бізнесів, що розширюють межі кластера, виникнення можливостей для створення нових галузей на базі технологій,

інформації, інноваційних ресурсів членів кластера, раціоналізації виробничо-ринкових процесів, перерозподілу ризиків, проведенню гнучкої політики в умовах кон'юнктури, що змінюється, комбінації конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших, державної підтримки розвитку галузі та регіону.

Попри зростаючий інтерес до нових виробничих систем та здійснення низки наведених вище заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її окремих регіонів, існує ряд суттєвих негативних факторів впливу, що уповільнюють процес їх створення (особливо в країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою). А саме (рис. 1):



Рис. 1. Негативні фактори продуктивного розвитку кластерних об'єднань (складено автором на основі [8])

На нашу думку, за рахунок постійного зменшення чисельності зазначених факторів негативного впливу можна забезпечити ефективну роботу моделі поступової кластерної адаптації вітчизняних підприємств до глобальних просторових змін в умовах їх інтеграційного розвитку, і у такий спосіб здолати міжнародні бар'єри на шляху нарощення національної конкурентоспроможного в умовах кластеризації. Основні завдання такої моделі:

- 1) підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок створення перспективних кластерів;
- 2) пошук джерел ресурсного забезпечення сталого економічного зростання кластерних структур.

Механізм проведення полягає у здійсненні внутрішніх реформ в країні, направлених на структурну перебудову виробництва, забезпечення координації

діяльності усіх ланок технологічного ланцюга, залучення великих фінансових ресурсів з метою підвищення конкурентоспроможності регіонів та держави, а також внутрішніх та іноземних інвестицій, створення нових підприємств, сприяння інноваційному розвитку (рис. 2).

Таким чином, з урахуванням бурхливого науково-технічного та виробничого розвитку в умовах сучасних інтеграційних процесів і світових тенденцій, зростає можливість прискореного відновлення національної економіки за рахунок продуктивного кластерного розвитку основних галузей економіки.



Рис. 2. Модель нарощення конкурентоспроможності країни в умовах кластеризації (авторська розробка)

Саме кластери здатні забезпечити по-перше, випуск конкурентоспроможної продукції на світові ринки, по-друге, погоджену роботу цілої екосистеми.

Література до розділу 4.27

1. Porter M. E. Clusters and new economics of competition / M. E. Porter // Harvard Business Rev. – 1998. – Nov. – Dec. – P. 77–90.

2. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the region? Changing Scales for regional Identity / Ed. by E. Dirven, J. Groenewegen / van Hoof. – Utrecht, 1993. – P. 87–102.
3. Enright M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // World Link. – № 5, July – August. – 1992. – P. 24–25.
4. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
5. Bergman E., Feser E. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applies [Електронний ресурс] / E. Bergman, E. Feser // Режим доступу: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter2.htm>.
6. Козуля І. Близорука Россия или забытое маркетинговое наследие [Електронний ресурс] / І. Козуля // Режим доступу: www.sostav.ru/columns/opinion/2009/stat3.
7. Бойко Є.О. Необхідність створення морських кластерів в Україні / Бойко Є.О. // Всеукраїнський науково-виробничий журнал 2012. – № 8. – С. 52-55
8. Войнаренко М.П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М.П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.

4.28. ПОБУДОВА ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Омельяненко В.А.

Сумський державний університет

У сучасних умовах ринку все більшої актуальності набуває проблема пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств. Одним із способів вирішення таких завдань є реалізація процесів міжнародного трансферу технологій.

Необхідність процесів трансферу переконливо доводить те, що відсоток інтелектуальних результатів незатребуваних на середньоевропейському національному ринку залежно від міцності зв'язків між ринком і наукою становить 20-80%, на міжнародному ринку – 10-35%.

Основні тенденції розвитку сучасних технологій об'єднують в три напрямки:

- перехід від дискретних (циклічних) технологій до безперервних (потоківих) виробничих процесів, як найбільш ефективних та економічних;
- впровадження замкнутих (безвідходних) технологічних циклів у складі виробництва як найбільш екологічно нейтральних;
- підвищення наукоємності та розширення міжсекторного трансферу.

Так принциповим моментом в управлінській діяльності американських ТНК є періодичний перегляд сформованих стереотипів використання міжнародної ринкової стратегії. Основна мета такого перегляду – перевірка керівництвом відповідності виробничо-технічної та маркетингової політики умовам, що змінюються, і пошук нових шляхів скорочення витрат.

В американській ТНК зазвичай створюється чотири типи закордонних засобів обслуговування технології:

- «Секція трансферу технології», яка підтримує передачу виробу і

виробничих технологій від головної фірми до виробничих філій;

- «Місцева секція технологій» – розвиток продукції для місцевого ринку;

- «Глобальна секція технологій», яка відповідає за розвиток нових продуктів для світових ринків;

- «Загальна секція технологій», що виконує фундаментальні дослідження, щоб розвинути нову технологію, яка буде використана в глобальному масштабі.

Загалом технологічна політика підприємства являє собою набір принципів і дій (спосіб діяльності), на підставі якого вибираються, розробляються й впроваджуються нові продукти і технологічні процеси. Серед основних завдань технологічної політики можна виділити наступні:

- 1) моніторинг науково-дослідних досягнень у країні та на міжнародному рівні, а також оцінка загальних технологічних тенденцій;

- 2) стимулювання постійного підвищення рівня персоналу;

- 3) визначення факторів, що стимулюють інновації;

- 4) формування організаційної структури підприємства, найбільш сприятливої для здійснення безперервного інноваційного процесу, забезпечення мотивації персоналу;

- 5) координація та досягнення узгодженості дій різних підрозділів підприємства в проведенні НДДКР та впровадженні їх результатів.

В сучасних умовах ускладнення інноваційного процесу підприємства повинні використати будь-які можливості впровадження нововведень, що потенційно обумовлять збільшення ефективності, поліпшення якості, оптимізацію процесів та розвитку бізнес-систем. Проте існують також інноваційні рішення, що впроваджуючись окремо (точково), призводять до більш значимих позитивних ефектів у бізнес-системах.

П.Друкер визначає інновацію як особливий інструмент підприємств, засіб, за допомогою якого вони використовують зміни як шанс створити новий вид бізнесу або послуг. Опитування 500 міжнародних інвесторів у США, які беруть участь у прийнятті інвестиційних рішень, проведене в 2007 році компанією Accenture, показало, що більшість інвесторів (65%) при оцінці конкурентоздатності враховують співвідношення матеріальних і нематеріальних активів. При цьому ключовими нематеріальними активами є репутація компанії, інноваційність та імідж бренду. 60% інвесторів порівнюють результати діяльності компанії з показниками галузі або аналогічних компаній, 58% оцінюють діяльність компанії з погляду ключових факторів росту.

Можливі стратегії інноваційного розвитку підприємства та їх систематизацію доцільно розглядати на основі 4 стадій життєвого циклу інновації: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, підготовка виробництва та впровадження у виробництво.

Підприємство може реалізовувати самостійно або відмовитися від реалізації певного етапу. Якщо підприємство реалізує деякий етап, то:

- воно повинне або самостійно реалізовувати попередній етап (за винятком випадків, коли розглянутий етап є першим), або використовувати зовнішні результати реалізації попереднього етапу;

– повинні існувати споживачі результатів реалізації цього етапу – або саме підприємство, або інші суб'єкти.

Відповідно до цього використання певних технологій кожний з етапів має бути скоординований на комплексну реалізацію інноваційних процесів. В енциклопедії «Інформаційні технології», де відзначається, що в сучасній економіці на базі успіхів інформаційних технологій склалася ситуація, обумовлена як закон «10 на 90», що означає: проста автоматизація виробничих процесів у системі управління без проведення реінжинірингу дає підвищення ефективності господарської діяльності максимум до 10%.

У випадку високих технологій мова йде про так званих системні інновації – найбільш ефективних рішеннях у розвитку бізнесу, продуктів, процесів, підрозділів, підприємств, організацій, галузей, регіонів, мікро- і мега-бізнес-систем. Один із класиків японського маркетингу, професор М. Сімагуті називає ХХІ ст. епохою системних інновацій, епохою абсолютно нових систем ведення бізнесу. Сімагуті говорить про те, що найближчим часом економіка та бізнес будуть розвиватися по шляху створення принципово нових бізнес-систем, маркетингових систем, науково-дослідних систем, систем створення соціальних цінностей і систем постійних переваг, систем взаємодії із клієнтами. Можна виділити 7 основних областей впровадження системних інновацій на підприємстві: інноваційні бізнес-моделі, інноваційні стратегії, інноваційні організації, інноваційні бізнес-процеси, технологічні інновації, інноваційний маркетинг, інноваційні продукти, тобто практично всі інновації є системними.

У загальному обсязі витрат на розробку нового продукту, наукова складова складає 33%, патентування та ліцензування – приблизно 4,6%, доведення інноваційного продукту (оформлення дизайну та виготовлення конструкторсько-технологічної документації) – приблизно 24%, маркетингові дослідження для аналізу сприйнятливості ринку до продукції – 6,6% [5].

Особливістю сучасного стану розвитку промислового комплексу України є значне технологічне відставання внаслідок скорочення обсягів фінансування НІОКР і відсутність комплексної програми інноваційного розвитку машинобудівної галузі. Так, наприклад, у США щорічно на наукові дослідження в машинобудуванні витрачається в середньому 2-2,5% ВВП, у країнах ЄС – близько 3% ВВП. В Україні ця цифра становить не більше кількох десятків мільйонів доларів. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої машинобудівної продукції в 2011 році склала лише 26,6%, як наслідок продукція галузі-організатора є неконкурентоспроможною.

В контексті підвищення ефективності основних елементів інноваційної діяльності науково-виробничих структур доцільно виділити [6]:

- систему цілей управління підприємством, обумовлену державною політикою в області інновацій;
- систему управління інноваціями, покликану забезпечити функціонування науково-виробничих підприємств у динамічному середовищі;
- організацію керування інноваціями, що базується на сукупності зовнішніх і внутрішніх динамічних факторів;
- ефективне використання соціальних ресурсів у діяльності організації,

що орієнтується на споживача.

Розвиток технології - основна рушійна сила економічного росту фірми, В останні десятиліття виявилися наступні особливості технологічного розвитку:

- нова технологія приходить не одна, а у зв'язку з іншими (технології, засновані на переробці нафти – виробництво пластмас, штучних волокон тощо);

- кожний набір технологій складається з ряду взаємодоповнюючих базових технологій;

- базова технологія є ядром багатьох інших прикладних технологій;

- прикладні технології використовуються для модернізації існуючих виробництв, причому відставання в застосуванні на фірмі нової технології рано або пізно приведе до зміни керівництва.

Особливість сучасного етапу полягає в тому, що зараз розвивається не один вид технологій, а цілих три: інформаційно-комунікаційні, біотехнологічні і пов'язані з новими матеріалами (нанотехнології).

У випадку високих технологій, що носять комплексний характер, об'єкт трансферу технологій значно розширюється. Виходячи з цього у випадку міжнародного трансферу відбувається:

- передача, продаж або концесія технологічного регламенту або системи у формі ліцензії на промислову власність всіх форм. У світі близько 80% всіх типів передач технологій виробляється через продаж ліцензій. Права промислової власності становлять певний вид монополії винахідника та мають своєю метою стимулювання досліджень;

- сучасні технології можуть і продаватися. Наприклад, у формі відрядження носіїв нововведення, або виконання заявок покупця на суміжні наукові розробки і дослідження (проектно-технологічні та дослідно-конструкторські), а також надання постачальником послуг інжинірингу.

Передача спеціалізованих технічних знань і досвіду у формі аналізу можливості виробництва товару, планів, моделей; програмних продуктів, інструкцій, підручників, бланків і т.д.;

- передача або продаж докладних інструкцій і технічних засобів, для навчання та самоосвіти персоналу;

- передача нової інформації, необхідної для придбання, установки й використання машин, устаткування, матеріалів, а також інформації, необхідної для експлуатації та функціонування заводів і для реалізації проектів "під ключ".

В результаті на підприємстві постає завдання менеджменту міжнародного трансферу технологій, під яким будемо розуміти процес методичного та послідовного управління процесами реалізації (набуття) формалізованої (технічна документація, програмне забезпечення, торговельні марки, патенти) або не формалізованої (технологічне оснащення, професійну підготовку в сфері реалізації управління процесом) інформації в рамках науково-виробничої і/або маркетингової діяльності в контексті стратегії інтернаціоналізації діяльності (диверсифікованість, трансфер виробничих потужностей за кордон) з метою отримання прибутку від реалізації (набуття) технологічних знань і ноу-хау.

Вважаємо за доцільне використати підхід Бертош О.В. [1], відповідно до якого в якості об'єкта міжнародного трансферу визначається технологічний

пакет, що складається з сукупності матеріальних і нематеріальних об'єктів (послуг), набір яких залежить від рівня технологічного розвитку суб'єктів міжнародного трансферу технологій та дозволяє охарактеризувати способи формування довго-, середньо- і короткострокових взаємовигідних економічних відносин суб'єктів міжнародного трансферу – корпоративні способи (прямі іноземні інвестиції), договори, не пов'язані з участю в капіталі, угоди купівлі-продажу технологічного пакета між незалежними суб'єктами.

Відповідно до концепції спіралі інноваційна діяльність являє собою циклічний структурований процес, що дозволяє переміщуватися між точками циклу в іншу в будь-який час та у будь-якому порядку, що приводить до інноваційного прориву. На думку експертів Ernst&Young («Розширення горизонтів») даний підхід дозволяє провідним компаніям:

1. Ефективно використати динамічні зовнішні умови;
2. Безупинно перебудовувати бізнес-модель для одержання переваг;
3. Вирішувати за допомогою інновацій конкретні бізнес-завдання, пов'язані, наприклад, з підвищенням маневреності або продуктивності.

В результаті постає завдання створення інноваційно-орієнтованої організаційної структури промислового підприємства, яка була б орієнтована на ефективне поєднання власних технологій та потенціалу інноваційного середовища на національному та міжнародному рівнях.

Зазначене завдання доцільно інтегрувати в існуючу систему трансферу та комерціалізації нових технологій за умови обмежених ресурсів [4]:

- 1) підтримка вже розробленої і готової до виробництва продукції, акцентуючи на підвищення їх якості до рівня міжнародних стандартів;
- 2) випереджаюча розробка нових виробів з використанням партнерських зв'язків за рахунок виробничо-технологічного аутсорсингу на базі наявних RPM-технологій і формування нових сегментів ринку;
- 3) розвиток принципово нової технологічної платформи на базі нових RPM-технологій, заснованої на знаннях; надання переваги створенню систем компактного інтелектуального виробництва;
- 4) координація на державному та регіональному рівнях, в умовах кластерних ініціатив, організаційно-виробничої, освітньої і науково-методичної діяльності множини інноваційно-виробничих підприємств, між якими встановлюється зв'язки з використанням ІКТ (віртуальні кластери).

На думку Генрі Чесбро власне технологія не містить ніякої внутрішньої цінності – її цінність визначається бізнес-моделлю, за допомогою якої ця технологія виходить на ринок, тобто тим способом поєднання факторів бізнесу (капітал, праця, матеріальні ресурси) у ланцюжок створення вартості нового продукту зокрема та компанії взагалі. Тобто під бізнес-моделлю розуміють загальну конструкцію (спосіб поєднання факторів бізнесу), необхідну для того, щоб узгодити ідеї та технології з їх потенційними економічними результатами.

Проте, на деяких підприємствах питома вага окремих складових інноваційної системи є відносно невеликою та їх удосконалення є недоцільним, тому варто проводити аналіз інноваційної системи з метою вибору бізнес-процесів, які підлягатимуть удосконаленню та забезпечили б максимальну

ефективність функціонування системи. Порядок розрахунку показників для вибору об'єкта, проводиться в послідовності, представлений на рис. 1.

При виборі об'єктів варто враховувати наступні фактори:

- скорочення вартості робіт (критерій вартості);
- скорочення термінів підготовки виробництва (критерій часу);
- критерій технічного рівня (технологічний критерій);
- підвищення якості підготовки виробництва (критерій якості);
- раціоналізація виробничого процесу (критерій організації);
- критерій інтегрованості;
- удосконалення інформаційного забезпечення (критерій інформації).

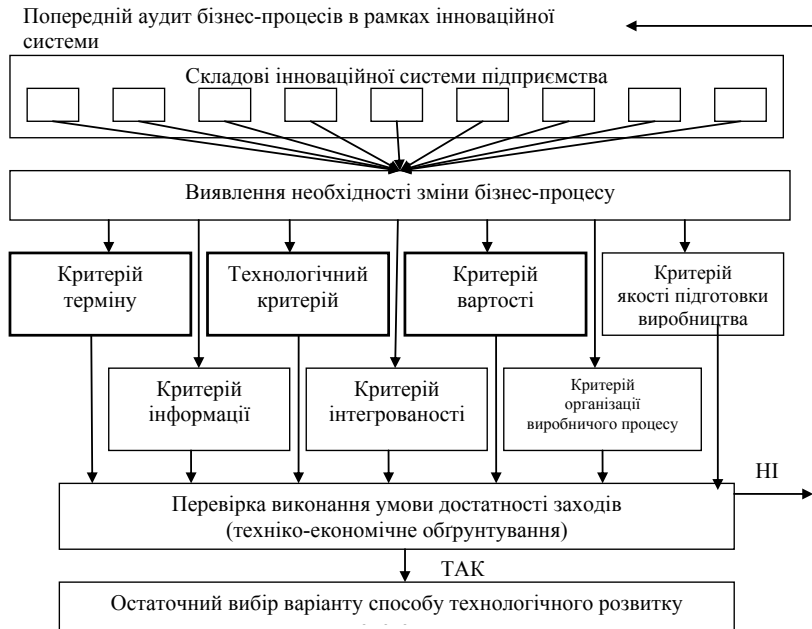


Рис. 1. Послідовність робіт з вибору бізнес-процесів інноваційної системи подальшого їх удосконалення

Значення показників, які визначають умову обґрунтованого вибору об'єктів за критерієм терміну, наступні:

- при використанні технології для вирішення окремої задачі:

$$T_{\text{зад}} \leq \sum_{i=1}^m T_i, \quad (1)$$

де $T_{\text{ад}}$ – термін адаптації технології у відповідності з вимогами вирішення задач в загальному комплексі; T_i – час адаптації технології на i -му етапі циклу (з врахуванням можливого суміщення етапів), який визначається особливостями функціонування підприємства; m – кількість етапів оцінки.

– при використанні технології для вирішенні комплексу задач:

$$\sum_{i=1}^m 3_{\text{пер}} i \geq 3_a, \quad (2)$$

де $\sum_{i=1}^m 3_{\text{пер}} i$ – сумарні витрати на адаптацію технології по i -напрямам, можливі у випадку використання залученої технології для інших процесів; 3_a – витрати на удосконалення використання технології.

Міжнародне середовище забезпечує також і значні фінансові можливості інноваційного розвитку. В епоху глобалізації світової економіки підприємства мають можливість використати переваги залучення фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу, можливість довгострокового фінансування інноваційної діяльності шляхом емісії акцій (Initial Public Offering – IPO).

Забезпечення інноваційного розвитку підприємств шляхом використання IPO останнім часом демонструє позитивні тенденції. Так, протягом 2006 – 2011 рр. вітчизняними підприємствами залучено на міжнародних ринках капіталу понад 24 млрд. грн., у тому числі 16 млрд. грн. саме через IPO. Першість по ринковій капіталізації серед вітчизняних емітентів на міжнародних фондових майданчиках утримують підприємства АПК.

Результати аналізу [2] свідчать, що протягом 2005–2011 рр. основними лідерами залучень фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу з метою забезпечення інноваційного розвитку є «Миронівський хлібопродукт», що в 2008 р. залучив 322 млн. дол., компанія «Мрія Агрохолдинг» в 2011 р. залучила 250 млн. дол., «Кернел» в 2007 р. здійснив залучення близько 220 млн. дол.; холдинг «Авангард» в 2010 р. залучив 188 млн. дол.

Функціонування підприємства в нових умовах вимагає зміни способів управління інноваційною системою, обумовлюючи необхідність створення інтегрованої системи технологічного розвитку. Необхідність створення більш гнучкої системи управління інвестиціями та інноваціями, нового організаційного механізму, орієнтованого на розробку перспективної, конкурентоздатної продукції і технології, перебудова організаційних структур, підвищення рівня автоматизації процесів проектування, у свою чергу, стимулюють створення і впровадження наскрізного управління інноваційно-інвестиційним процесом від виникнення ідеї до її практичної реалізації.

Література до розділу 4.28

1. Бетрош О.В. Международный трансфер технологий в экономическом развитии стран / О.В. Бетрош // автореф. дисс. ... канд. экон. наук 08.00.14 — мировая экономика. Минск, БГУ. – 2013. – 26 с.
2. Головащенко В. Первичное публичное размещение акций как образ финансового обеспечения инновационной деятельности [Електронний ресурс] // Интернет бизнес и экономика. – 2013. – Режим доступу: <http://8cent-emails.com/pervichnoe-publicnoe-razmeshhenie-akcij-kak-obraz-finansovogo-obespechenija-innovacionnoj-dejatelnosti/>
3. Горбунова М.Л. Внешние факторы международной конкурентоспособности предприятий высокотехнологического сектора / М.Л. Горбунова, Н.К. Елизарова //

Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – №3(2). – С. 439–444.

4. Лушников А.В. Стратегия трансфера технологий быстрого прототипирования [Электронный ресурс] / А.В. Лушников, В.С. Скородумов, О.И. Смирнов, М.В. Федчин. – Режим доступа: <http://lab18.ipu.rssi.ru/projects/conf2009/3/14.htm>
5. Шолохов В. Рост конкурентоспособности украинского машиностроения на международных рынках / В. Шолохов // Деньги и технологии. – 2003. – С. 16-20.
6. Штефан В.И. Концепция инновационной деятельности научно-производственных структур [Электронный ресурс] // Центр исследования региональной экономики. – Проблемы региональной экономики. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=18&page=19>
7. Andersson M. Accessibility and Regional Economic Growth / M. Andersson, Ch. Karlsson // Working paper of the Department of Economics & CESIS. – Jonkoping: International Business School. – 2006. – 26 p.

4.29. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ШИННОГО ВИРОБНИЦТВА

Паршина О. А.

професор, доктор економічних наук

Чернишева О. М.

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Однією з методологічних проблем управління конкурентоспроможністю продукції шинного виробництва є відсутність зв'язку між теоретичною базою та уявленням про підприємство як систему, на базі якої можливе розкриття усіх компонентів економічного механізму. Управління конкурентоспроможністю продукції шинного виробництва повинно ґрунтуватися на стратегічному підході як умові, яка забезпечує довгострокову конкурентоспроможність. Основу розробки стратегії складає організаційно-економічний механізм, який базується на науковому обґрунтуванні управлінських рішень з конкурентоспроможності та впровадженні моніторингу процесу функціонування виробничо-економічної системи з урахуванням факторів зовнішнього і внутрішнього середовища [1, с. 16].

Під економічним механізмом управління конкурентоспроможністю продукції шинного виробництва пропонуємо розуміти комплекс економічних способів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких приймаються управлінські рішення з виготовлення та реалізації конкурентоспроможної продукції. Модель економічного механізму управління конкурентоспроможністю продукції шинного виробництва представлена на рис. 1. У запропонованій моделі доцільно виходити з наступних завдань:

а) розглядати номенклатуру продукції підприємства як портфель стратегічних зон господарювання (СЗГ), які повинні бути збалансовані між собою з максимальною економічною ефективністю;

б) створити таку структуру виробничого потенціалу підприємства, яка б відображала участь окремих виробничих ділянок у роботі на конкретні види

продукції, що дало б змогу оптимально завантажити обладнання та використати виробничий потенціал найбільш повно для виготовлення конкурентоспроможної продукції відповідного рівня.

З позиції формування та удосконалення економічного механізму управління усі фактори, що впливають на конкурентоспроможність промислової продукції, доцільно розглядати відповідно до рівня їх керованості з боку підприємства та формувати на цій основі систему їх впливу. Повністю керовані, внутрішні, фактори поділяються на два рівня: рівень продукції та рівень підприємства. Рівень продукції включає техніко-технологічні, економічні, управлінські, соціальні та екологічні фактори, які, в свою чергу, є складними та специфічними для кожного виду продукції. Рівень підприємства містить виробничі, фінансово-економічні, маркетингові, кадрові, інвестиційні, інноваційні та екологічні фактори, які є складними та різноспрямованими у часі.

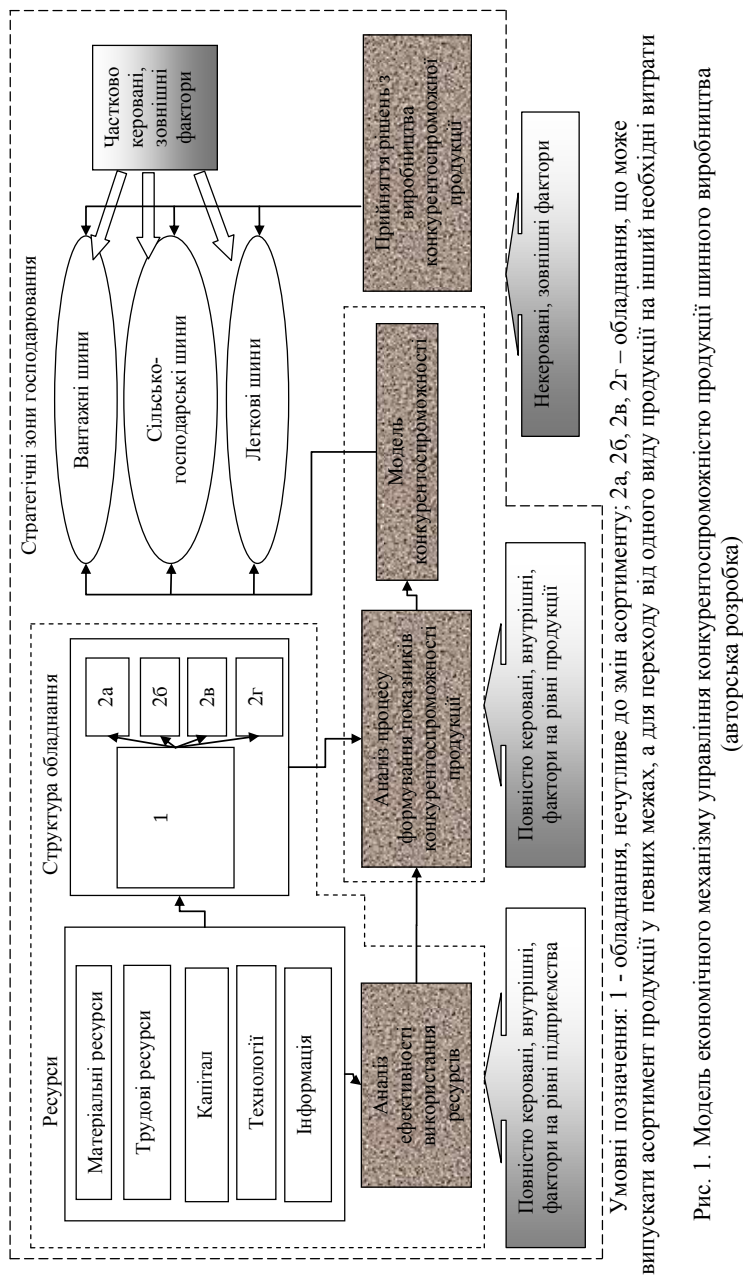
Зовнішні фактори поділяються на частково керовані та некеровані з боку підприємства. До частково керованих зовнішніх факторів відносяться споживачі (поведінка, сегменти, рівень доходу, обсяги споживання) та фактори, що впливають на споживчі рішення, поведінка конкурентів та характер конкуренції, система маркетингових комунікацій та відносини у ній, постачальники та підприємства-контрагенти на внутрішньому та зовнішньому ринках. Фактори, що впливають на споживчі рішення можна поділити на фактори раціонального характеру (особливості продукції, рівень доходу, особливості ринку, стан ринку) та фактори ірраціонального характеру (сліпе бажання споживача мати продукцію, готовність та можливість платити гроші, елементи зацікавленості та гри, які виникають у ринкових відносинах).

До некерованих зовнішніх відносяться ринкові, розвиток суміжних галузей, державне регулювання внутрішнього ринку та зовнішньоекономічної діяльності підприємств, інвестиційний клімат в країні, інноваційні, демографічні, екологічні, політичні, соціальні, міжнародні фактори.

Система факторів впливу на конкурентоспроможність продукції є динамічною, між факторами існує двосторонній зв'язок, при чому вплив внутрішніх факторів на конкурентоспроможність продукції є найбільшим.

У 2011 р. виробництво шин відновилося на 71,1% відносно показника 2008 р., не маючи стійкої тенденції зростання. Найбільш конкурентоспроможним є виробництво легкових шин, яке відновилося на 85,4%. У виробництві вантажних та сільськогосподарських шин відновлення не відбулося. Чисельність працівників на підприємствах шинного виробництва України станом на 2002 р. була майже однаковою і складала біля 6 тис. осіб на кожному підприємстві та корегувалася відповідно до обсягів виробництва продукції (рис. 2). За останні 10 років чисельність на ВАТ «Дніпрошина» скоротилася на 61,57%, на ПрАТ «Росава» - на 32,33%.

Коефіцієнти випередження рядів динаміки продуктивності праці та обсягів виробництва складають на ВАТ «Дніпрошина» 1,93, на ПрАТ «Росава» 0,99.



Умовні позначення: 1 - обладнання, нечутливе до змін асортименту; 2а, 2б, 2в, 2г – обладнання, що може випускати асортимент продукції у певних межах, а для переходу від одного виду продукції на інший необхідні витрати

Рис. 1. Модель економічного механізму управління конкурентоспроможністю продукції шинного виробництва (авторська розробка)



Рис. 2. Динаміка чисельності працівників та обсягів виробництва шин підприємствами України (складено авторами за матеріалами [2], журналу «Хімія України» за 2002-2011 рр. та Черкаського НДІТЕХІМу)

На обох підприємствах політика планування заробітної плати, не забезпечує за наявного рівня технології та обладнання випереджаюче зростання продуктивності праці в порівнянні зі зростанням середньої заробітної плати; відсутні механізми забезпечення мінімальної фінансової стійкості, за якої співвідношення між оборотними та необоротними активами повинно бути більшим за співвідношення між позиковими та власними коштами [2, с. 420].

Характерною ознакою шинного виробництва є його високі фондомісткість та матеріаломісткість. За період 2007-2010 рр. фондовіддача на ВАТ «Дніпрошина» знаходилася на рівні 0,23 та 0,12 грн./грн. На ПрАТ «Росава» після проведення модернізації фондовіддачу протягом останніх 3 років вдалося підвищити до 0,6 грн./грн. Матеріаломісткість на ВАТ «Дніпрошина» за 2008-2010 рр. зросла з 0,6 до 0,8 грн./грн., а на ПрАТ «Росава» за 2001-2011 рр. тривало її скорочення з 0,8 до 0,6 грн./грн.

На ВАТ «Дніпрошина» внаслідок скорочення збитків у 2009 р. намітилася тенденція до зростання рентабельності активів, однак, у 2010 р. її значення залишилося на рівні -6,57%. На ПрАТ «Росава» тенденція до зростання рентабельності активів триває, і у 2011 р. її значення склало -3,7% [3, с. 78-79].

На ВАТ «Дніпрошина» виконання «золотого правила» економіки мало місце лише у 2004 р., коли обсяги виробництва були найбільшими. На ПрАТ «Росава» у 2011 р. вперше за останні 10 років відбулося виконання «золотого правила» економіки.

Під СЗГ у шинному виробництві можна розуміти два об'єкти (що і є особливістю шинного виробництва):

а) традиційні СЗГ – в залежності від виду автотранспорту, його функціонального призначення та відмінностях у поведінці споживачів – легкові, вантажні, сільськогосподарські шини, мотошини та інші;

б) шини для певних класів автомобілів в межах традиційних СЗГ, тобто окремі типорозміри шин, – попит та поведінка споживачів на окремі типорозміри мають різний характер та динаміку завдяки відмінності у доходах споживачів та функціональному призначенні автомобілів різних видів та класів. Наприклад, у легкових шинах виділяють цінові сегменти А, В і С, які суттєво розрізняються за якістю продукції [4, с. 77].

У докризовий період на тлі спадної тенденції у виробництві склалася тенденція зростання у споживанні як шин в цілому, так і у основних їх групах,

що свідчить про втрату конкурентоспроможності вітчизняних шин на користь імпортних (рис. 3).

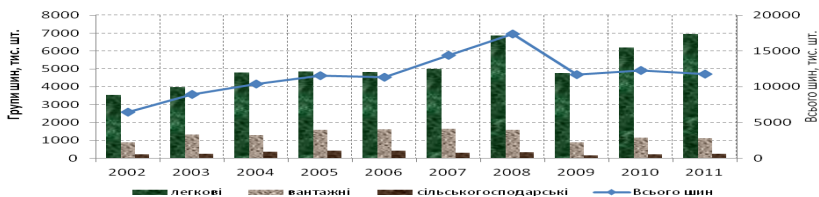


Рис. 3. Динаміка внутрішнього споживання шин в Україні(складено авторами за даними Державного комітету статистики України)

Під час кризи 2008-2009 рр. споживання шин в цілому знизилося на 32,53%, легкових шин на 30,36%, вантажних на 44,63%, сільськогосподарських на 55,18%. На споживання шин найбільшим чином впливають галузеві та макроекономічні фактори, ніж мікроекономічні. У групах легкових та сільськогосподарських шин склалися стійкі тенденції до відновлення високими темпами, незважаючи на їх уповільнення, а у групі вантажних шин відновлення зупинилося на рівні 70,54% від докризових значень, що свідчить про найбільш глибокий вплив фінансово-економічної кризи на процес споживання даної групи шин.

Під конкурентоспроможним потенціалом підприємства будемо розуміти ресурси підприємства та джерела їх поповнення, зв'язки підприємства, обладнання, технології, які мають бути активізовані щодо виготовлення конкурентоспроможної продукції.

Особливістю конкурентоспроможного потенціалу шинного підприємства є однорідність окремих ділянок обладнання на окремих стадіях виготовлення шин та висока їх чутливість до розширення асортименту на інших. З точки зору даної особливості, усе обладнання підприємства можна поділити на дві групи:

а) обладнання, незалежне від асортиментних змін. У шинному виробництві це гумозмішувачі, каландрові лінії, діагонально-різальні машини та ін. Тут за рахунок незначного переналагодження можна швидко перейти на випуск напівфабрикатів для нових шин або збільшити виробництво тих, що випускались раніше;

б) обладнання, яке може випускати асортимент продукції у певних межах, але для переходу від одного виду продукції до інших необхідні витрати. Наприклад, для збиральних станків – заміна барабану, для форматорів-вулканізаторів – заміна прес-форм [5, с. 589-590].

Портфель СЗГ повинен оптимально завантажувати обладнання та максимізувати прибуток при виготовленні конкурентоспроможної продукції.

В умовах шинного виробництва найбільшої значущості для споживача набувають показники якості та вартості придбання (ціни продукції). Для оцінки конкурентоспроможності продукції шинного виробництва пропонується використовувати два показники конкурентоспроможності: основний (враховує

показники якості та ціни) та розширений (враховує інші складові конкурентоспроможності продукції).

Враховуючи особливості виробництва та споживання шин пропонується оцінювати конкурентоспроможність продукції для умов виробництва та умов споживання. В умовах виробництва комплексний показник якості шин оцінюється за середньозваженим арифметичним показником:

$$П_{\text{як_вир}} = \sum \beta_{\text{констр}} \times \frac{K_{\text{констр}}}{K_{\text{констр_норм}}} + \beta_{\text{мат}} \times \frac{K_{\text{мат}}}{K_{\text{мат_норм}}} + \beta_{\text{технол}} \times \frac{K_{\text{технол}}}{K_{\text{технол_норм}}}, \quad (1)$$

де $K_{\text{констр}}$, $K_{\text{мат}}$, $K_{\text{технол}}$ – показники якості шин за конструкційними, матеріальними та технологічними складовими;

$K_{\text{констр_норм}}$, $K_{\text{мат_норм}}$, $K_{\text{технол_норм}}$ – нормативні показники якості шин за конструкційними, матеріальними та технологічними складовими;

$\beta_{\text{констр}}$, $\beta_{\text{мат}}$, $\beta_{\text{технол}}$ – коефіцієнти значущості конструкційних, матеріальних та технологічних складових виробництва шин.

В умовах споживання комплексний показник якості шин оцінюється за експлуатаційними характеристиками шин:

$$П_{\text{як_спожив}} = \sum_i \delta_i \frac{K_{\text{факт_i}}}{K_{\text{норм_i}}}, \quad (2)$$

де $K_{\text{факт_i}}$ – експертна оцінка фактичних експлуатаційних характеристик шин, досягнутих в результаті проектування та модернізації з урахуванням індивідуальних особливостей для кожної групи шин;

$K_{\text{норм_i}}$ – нормативні значення експертної оцінки вищевказаних експлуатаційних характеристик шин;

δ_i – коефіцієнт значущості кожної експлуатаційної характеристики шини;
 i – кількість експлуатаційних характеристик шин.

Для моделювання вартісного показника конкурентоспроможності рекомендується формалізований комбінований метод визначення витрат на виробництво шин на стадії проектування продукції. При проведенні розрахунків проектної собівартості шини пропонується використати методику змінної ціни, згідно з якою собівартість шини залежить від базової собівартості, структури витрат на виробництво шин, цін на матеріали та заробітну плату:

$$S = S_0(aI_m + bI_z + d), \quad (3)$$

де S_0 – базова собівартість;

a , b , d – частки відповідно витрат на матеріали, зарплату та постійних витрат у структурі собівартості шини, $a + b + d = 1$;

I_m , I_z – відповідно індекси вартості матеріалів та зарплати відносно базового періоду [6, с. 93].

Базова собівартість шини представляє собою залежність типу:

$$S_0 = f(D, B, R), \quad (4)$$

де D – зовнішній діаметр шини;
 B – ширина профілю шини;
 R – статичний радіус шини [7, с. 63].

Отримані функціональні залежності (степеневі та квадратичні [6,7]), які перевірені за показниками адекватності та можуть бути використані при прийнятті рішень.

Методика оцінювання основного показника конкурентоспроможності продукції шинного виробництва містить особливості умов виробництва та умов споживання продукції та ґрунтується на інтегральному показнику оцінки рівня конкурентоспроможності (рис. 3).

Показник $\Pi_{\text{інт}}^{\text{осн}}$ може набувати значення в інтервалах: якщо $\Pi_{\text{інт}}^{\text{осн}} \geq 1$, то продукція вважається конкурентоспроможною, та якщо $0 < \Pi_{\text{інт}}^{\text{осн}} < 1$, то продукція не конкурентоспроможна відносно обраного аналога. Такі ж умови повинні виконуватися і для розширеного показника конкурентоспроможності. При управлінні конкурентоспроможністю шин основний показник доцільно використовувати на оперативному та тактичному рівнях, а розширений – на стратегічному.

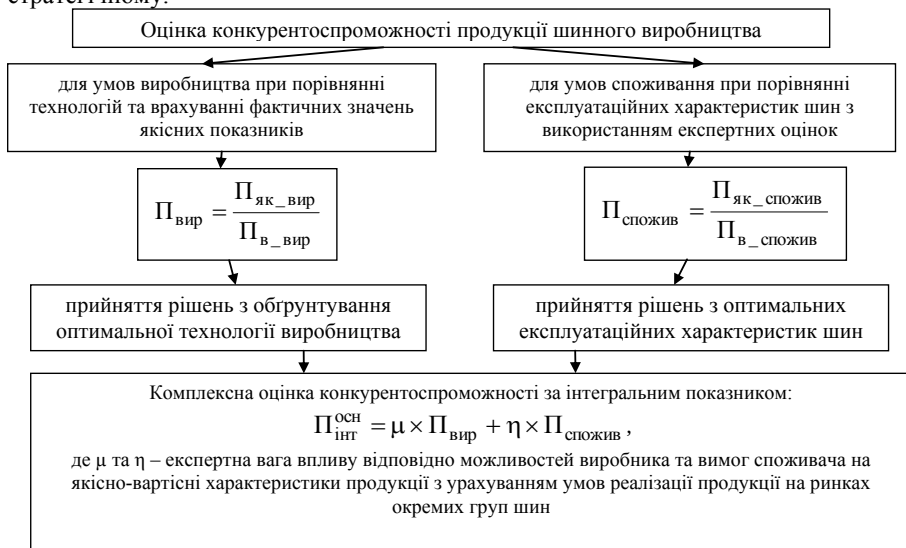


Рис. 3. Методика кількісної оцінки основного показника конкурентоспроможності продукції шинного виробництва (авторська розробка)

Рішення з виробництва конкурентоспроможної продукції приймаються на основі інтегрального показника конкурентоспроможності, який враховує можливості виробників, вимоги споживачів та конкурентну ситуацію на ринку.

Прийняття рішення про впровадження напрямку конкурентоспроможного розвитку підприємства ґрунтується на значенні коефіцієнту економічної ефективності. Коефіцієнт економічної ефективності конкурентоспроможного

розвитку підприємства містить три складові: результатну, що являє собою дисконтований у часі чистий прибуток підприємства; витратну, що включає усі стратегічні витрати підприємства; імовірнісну, що є оцінкою усіх видів ризику напрямку розвитку підприємства [4, с. 78] та може включати і показник конкурентоспроможності продукції. Введення до показника економічної ефективності показник оцінки конкурентоспроможності продукції додасть обґрунтованості управлінським рішенням щодо впровадження напрямку конкурентоспроможного розвитку підприємства.

Література до розділу 4.29

1. Паршина О. А. Наукові основи управління конкурентоспроможністю продукції машинобудування [Текст] : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.04.00 / Паршина Олена Анатоліївна ; Нац. гірничий ун. – Дніпропетровськ, 2009. – 26 с.
2. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
3. Chernysheva H. Finansial and economic components to keep the tire production competitiveness [Text] / H. Chernysheva // Przemysl : Nauka i studia. – 2012. - № 17 (62). – P. 75-79.
4. Чернишева О. М. Методологічні рішення проблеми оцінки ефективності стратегічних зон господарювання у шинному виробництві [Текст] / О. М. Чернишева // Сучасні тенденції в розвитку банківської системи та фінансових ринків : матеріали III Міжнарод. наук.-практ. конфер. (Дніпропетровськ, 30 листопада-1 грудня 2006 р.) – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – Т. 2. – С. 77-79.
5. Чернишева О. М. Математична модель оптимального завантаження потужності підприємства з широким асортиментом продукції [Текст] / О. М. Чернишева, С. О. Воєводін // Економіка : проблеми теорії і практики : збірн. наук. праць. В 4т. Т. 3. – 2006. – Вип. 212. – С. 581-595.
6. Чернишева О. М. Методика розрахунку ціни нової конструкції шини на стадії проектування [Текст] / О. М. Чернишева // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави : матеріали II Міжнарод. наук.-практ. конфер. (Дніпропетровськ, 26 жовтня 2006 р.) – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – Т. 2. – С. 93-95.
7. Воєводін С. О. Методика розрахунку собівартості шин на стадії проектування з використання рівнянь регресії [Текст] / С. О. Воєводін, О. М. Чернишева // Економіка : проблеми теорії і практики : збірн. наук. праць. В 4т. Т. 1.-2005.-Вип. 199.- С. 59-66.

4.30. ВЛАСНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Семененко В.М., кандидат економічних наук, доцент,

Семененко О.В., асистент,

Київський національний університет технологій та дизайну

Основним завданням реформування є удосконалення системи управління, підвищення її ефективності на всіх рівнях і галузях національної економіки. Активне формування нових організаційно-економічних структур в процесі роздержавлення і приватизації висуває перед науковцями необхідність дослідження процесів трансформації власності, і в першу чергу в тих галузях промисловості, які визначають стан і рівень економічного потенціалу, забезпечують матеріальний добробут населення. Особливе значення має

дослідження цього процесу на рівні первинної ланки економіки - підприємств. Без відповідного аналізу і розуміння змін, які відбуваються у відносинах власності, важко розробити і визначити основні напрямки розвитку підприємства і шляхи досягнення його стійкого розвитку.

Проблемам теорії власності, в особливості в період переходу до цивілізованої ринкової економіки, в науковому середовищі традиційно приділяється велика увага. В останні двадцять років відносини власності стали об'єктом аналізу не тільки для економістів і фахівців в області права. Цією проблемою стали цікавитися спеціалісти соціології, психології і навіть політологи. Предметом аналізу в більшості випадків є приватизація об'єктів власності і її соціально-економічні наслідки.

Проблеми теорії та методики аналізу власності розкриваються у працях як іноземних так і вітчизняних економістів. Серед українських наукових досліджень вагоме місце займають роботи В. Базилевича, А. Гальчинського, Н. Клименко, В. Ланового, В. Рибалкіна, М. Чумаченко та ін. авторитетних вчених-економістів.

Нашою метою є виявлення в ході дослідження особливостей функціонування основних форм власності в післяприватизаційний період, визначення місця у внутрішньому середовищі і з'ясувати їх роль в забезпеченні стійкого функціонування підприємств і підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. Методологічною основою аналізу є загальна теорія власності і основні закономірності її становлення і розвитку.

Сучасні реалії процесу суспільного відтворення, а отже і капіталу підтверджується тим, що його рух починається і завершується в сфері обігу - сфері, яку класики теорії менеджменту класифікували як «зовнішнє середовище». За таких умов цілком зрозуміло та логічно є висновок науковців про те, що основним впливовим фактором на стійкість, стабільність і ефективність фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства є зовнішнє середовище. Дійсно, «підприємство пов'язане багатьма мережами з оточуючим його зовнішнім середовищем щодо постачання енергоматеріальних ресурсів, збуту продукції, обміну інформацією, отримання кредитів, воно має зв'язки з посередниками, замовниками робіт і послуг, з фінансовими державними установами, з партнерами і конкурентами» [16]. З урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища і проводиться більшість наукових досліджень в аналізі економічної стійкості підприємств.

Слід про те зауважити, що рух капіталу підприємства починається і завершується його грошовою формою, продуктивність і соціальну ефективність якого забезпечує його власник. Отже розглядаючи модель кругообороту капіталу підприємства ми з самого початку маємо справу з системно-філософським розумінням відносин суб'єкт-об'єкт. У нашій моделі об'єктом виступають гроші - надбання, що комусь належить, а суб'єктом - їх конкретний власник-приватний, колективний, спільний чи держава. Тому, на наш погляд, порівняно з іншими впливовими факторами стійкості є власність - вихідний і ключовий виробничо-економічний фактор внутрішнього середовища підприємства. Власність - категорія, яка останні двадцять років незаслужено

знаходиться поза увагою навіть відомих економістів. Якщо раніше точилася гостра полеміка між науковцями з приводу того до якої сфери - права, моральності, психології чи сфери господарювання віднести власність, то сьогодні економісти сперечаються щодо пріоритетності тих чи інших форм власності і лише в окремих наукових публікаціях, власність як економічну категорію розглядають одним із внутрішніх факторів, від якого залежить ефективний розвиток підприємницької діяльності [9].

Причому, навіть ті економісти-дослідники, які ґрунтовно займаються вивченням теорії власності її зміст розглядають лише в двох площинах: економічному і юридичному (правовому).

Економічний зміст власності, як уже прийнято в економічній теорії, характеризується відносинами між людьми з приводу привласнення речей. Власність - це не просто надбання, це не майно і не речі, які купуються і продаються, це форма суспільних відносин, що обумовлюються походженням та економічним змістом засобів виробництва і засобів відтворення робочої сили.

Юридичний підхід до відносин власності доповнює, розширює їх економічний зміст і закріплює правовою тріадою: 1) право володіння; 2) право розпорядження; 3) право користування.

В даній характеристиці, на думку Г.В.Ложкіна і В.В. Спасеннікова, бракує психолого-економічного, або економічно-психологічного аналізу [7].

З погляду національної економічної психології, враховуючи ментальність того чи іншого соціуму, прогрес будь-якого суспільства залежить від рівня сформованості мислення тих, хто вступає у відносини обміну. Іншими словами, саме модель відносин власності визначає якість життя населення і соціально-економічний прогрес держави. Лише з виникненням відносин власності з'являються і економічні інтереси суб'єктів економічних відносин які повинні бути ідентичними суті людини і її практичним діям. Доки людина відчужена від власності, не вступає у відносини з іншими особистостями, її неможливо зробити ефективним господарем і активним учасником господарського процесу.

Проте, цим не обмежується значущість власності в соціально-економічних системах. Для країн з цивілізованою ринковою економікою уже давно першочергове значення має пошук відповіді на питання, а яка саме модель відносин власності («деперсоніфікована велика приватна власність», «інтегральна економічна власність», «приватно-корпоративна» чи «колективна власність») може забезпечити стабільне економічне зростання суб'єктів господарювання (держави, регіона, підприємства). Від відповіді на це питання залежить стратегічна результативність економічної політики уряду будь-якої держави.

В кінці XX і на початку XXI століття в науковій вітчизняній літературі стало переважати парадигма економістів-реформаторів про перевагу приватної власності над іншими її формами і в особливості над державною формою власності.

Такий підхід науковців не випадковий:

По-перше, розглядаючи сутність товарного виробництва більшість фахівців в області політичної економії пов'язували його еволюцію з приватною власністю. Така точка зору має місце практично у всіх базових підручниках з курсу «Політична економія», або «Основи економічної теорії».

«Безпосередньою причиною виникнення товарного виробництва, стверджується в одному з них, є економічна відособленість товаровиробників. Вона нероздільно пов'язана з розвитком приватної власності на засоби виробництва та економічною і юридичною свободою виробника» [10].

По-друге, це обумовлено і ідеологічними міркуваннями. Повернемося до історії інституту розвитку форм власності в Україні. Відповідно до Декларації про державний суверенітет України прийнятою Верховною Радою УРСР від 16.07.1990 року, була проголошена не тільки самостійність і незалежність України, але рівноправність і захист усіх форм власності (індивідуальної, колективної і державної). Пізніше, Законом України «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України» від 07.07.1992 року зазначені форми власності були уточнені. У тексті Закону слова «індивідуальна власність» замінено словами «приватна власність» [3]. З цього часу в Україні не тільки проголошено три форми власності (приватна, колективна, державна), але і зроблені акценти на пріоритетній формі їх розвитку, а науковцям відкрили зелене світло для популяризації приватної власності.

По-третє, оскільки ринкова економіка є вищою формою організації і відтворення відносин товарного виробництва, то відповідно перехід до неї зумовлюється в першу чергу такими чинниками, «як приватна власність і форми господарювання, що відповідають їй» [11].

Більш того, продовжує автор, «відсутність приватної власності означає нічийність та безгосподарність. Саме через відсутність донедавна у вітчизняній економіці приватної власності та форм господарювання, що відповідають їй, суспільне виробництво не було включене в систему принципів і законів товарного виробництва» і далі уже конкретна точка зору автора, яка зводиться до наступного. «Звідси економічно неефективне господарювання» [12].

Цей політико-економічний постулат економістів-реформаторів і ліг в основу «Концепції переходу Української РСР до ринкової економіки, якою декларувалось проведення роздержавлення і приватизації з метою «забезпечення дії на ринку України великої кількості самостійних, вільних, економічно відповідальних не тільки своїми поточними доходами, але й майновою власністю товаровиробників, подолання відчуження робітників від засобів і результатів виробництва, відновлення і розвитку конкуренції, структурної перебудови виробництва і управління економікою, залучення іноземних інвестицій». Показово і те, що метою приватизації проголошувалось не зростання матеріального добробуту населення, а розвиток продуктивних сил і підвищення ефективності виробництва – основного економічного індикатора стійкості функціонування підприємницьких структур.

Сьогодні ще рано стверджувати, що в Україні вирішені всі завдання, які передбачені відповідними Законами і нормативно-правовими актами. Незаперечним є лише той факт, що в Україні в результаті приватизації

сформовано широке коло підприємницьких структур, підприємств малого і середнього бізнесу, власників майна і капіталу, основною метою яких є максимізація прибутку.

Проте, як показує світова практика, це завдання стає реальним тільки тоді, коли, в особливості в процесі перетворень, відкидаються старі рутинні форми і методи і зберігаються ті, які довели свою життєздатність, сприяють забезпеченню довгострокової стійкості і стабільності відтворювального процесу, рентабельності і прибутковості виробництва.

Деяко інші реалії економічного життя спостерігалися на перших етапах приватизації в Україні.

Таблиця 1

Динаміка рівня рентабельності виробництва в Україні

Показники	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Основні фонди недержавного сектору (приватні, колективні в т.ч. орендні) %	26,7	32,2	34,7	38,0	41,1	43,3	47,4	46,7	45,5	44,6
Рентабельність %	29,9	36,8	25,6	20,0	9,2	4,9	5,1	5,9	2,7	4,5

Джерело: [2]

На підставі даних табл. 1 можна було б зробити висновок про неефективність підприємств з недержавною формою власності. До речі, деякі вітчизняні науковці, користуючись нетривалим періодом їх існування відзначають, що «новостворені в процесі становлення та розвитку ринкових відносин в Україні нові виробничі структури (підприємства з колективною та приватною власністю, малі підприємства) не дають очікуваного ефекту» [1].

Проте, а це уже доведено прикладною економічною наукою, проблема стійкості і ефективності функціонування підприємницького сектору не обмежується лише показником рентабельності. В аналізі стійкості і ефективності слід враховувати і інші показники. Наприклад, останнім часом великий інтерес у дослідників викликає теорія оптимального розподілу ресурсів, засновником якої є Л. Канторович і Т.Ч. Купмане. Відповідно до цієї теорії трансформація будь-якої власності є доцільною лише за умов зростання продуктивності(віддачі) ресурсів. На думку Н.С.Клименко, для оцінки форм власності, їх стійкості і ефективності важливе значення мають і трансакційні витрати, витрати, які не пов'язані безпосередньо з виробництвом, а із супутніми йому витратами, оскільки, як стверджує він «кожне повноваження має вартість, яке складається з економічної вигоди від володіння об'єктом і трансакційних витрат, необхідних для укладання угоди» [4]. Більш того, за висновками Р.Коуза, автора статті «Проблеми соціальних витрат», для успішного функціонування ринку, якщо права власності чітко визначені і виконуються суб'єктами господарювання, а трансакційні витрати невеликі - ринок здатний до саморегулювання настільки, що може усунути навіть соціально значущі

зовнішні ефекти, а саме: це витрати або вигоди, пов'язані з економічною діяльністю, що стосуються осіб, які не є учасниками даної ринкової угоди. Отже, за висновком Р. Коуза, якщо трансакційні витрати позитивні, то розподіл прав власності перестає бути нейтральним фактором і починає впливати на ефективність і стійкість виробництва» [6].

Зазначимо, що на оцінку форм власності в забезпеченні стійкості підприємницьких структур і прийняття раціональних економічних рішень можуть впливати і інші економічні і фінансові показники:

- показники прибутковості, які характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства;
- показники ділової активності, які характеризують ефективність використання ресурсного потенціалу (робочої сили, фінансів, сировини, матеріалів тощо);
- показники ліквідності, які характеризують здатність підприємства і організації погашати боргові зобов'язання за рахунок власних активів.

Зауважимо і наступне - власність, як економічна і юридична категорія - поняття персоніфіковане. Кожна форма власності не тільки об'єктивована категорія, вона представлена конкретним суб'єктом: приватною особою, колективом, державою. Отже, ефективність залежить від суб'єкта власності, його інтересів, волі і устремлінь. Тому, на наш погляд, суттєве зниження рентабельності та інших економічних і фінансових показників на підприємствах з недержавною формою власності можна пояснити лише наявністю неефективного власника, а не самою власністю.

В умовах коли держава втратила свою регулюючу роль в економіці, масова незаконна і поспішна приватизація привела, особливо великі підприємства до того, що останні стали відносно незалежними в організаційно-технічному відношенні, а так звані господарі, поряд з якими з'являється фігура економічно невідповідного до ринкових методів господарювання менеджера, перетворилися з економічних у юридичні власників. Економічний власник - це фактичний власник, це особистість, що реально діє в інтересах довгострокового стійкого розвитку підприємства, в оптимальному співвідношенні використовує матеріальні блага у своїх інтересах і інтересах промислово-виробничого і управлінського апарату. Юридичний власник володіє лише правом використання доходів підприємства у своїх інтересах, але не хоче, не вміє або не може їх використати ефективно на благо колективу і суспільства в цілому. Метою юридичного власника є отримання максимального прибутку будь-якими методами і засобами, навіть шляхом розпродажі частини основних виробничих фондів приватизованих об'єктів за залишковою вартістю.

Таким чином, демонтаж суспільно-державної власності, планово-централізованого управління і створення чисто лібералізованої системи господарювання не забезпечили необхідних елементарних умов для довгострокового стійкого і ефективного функціонування підприємств. Якраз тому, не відбулося суттєвого покращення фінансово-економічних результатів на приватизованих підприємствах і сьогодні, незважаючи на зростання їх кількості.

Тепер звернемо увагу на першу строчку таблиці. У ній мова йде про підприємства недержавної форми власності, яка за своєю сутністю і змістом може бути класифікована як приватна, колективна, спільна, акціонерна, кооперативна. Проте, вони як складові недержавної форми власності мають суть різне значення, вони не тотожні і не можуть бути доказом того яка саме власність є найбільш ефективною.

В умовах демократизації всіх суспільних процесів, форми власності некоректно класифікувати за принципом «ефективна-неефективна». Кожна форма, вид і різновид власності, якщо її розглядати з соціальної точки зору, по своєму ефективна, прогресивна, є потрібною й цінною для всього людства. Проте кожна з них в залежності від об'єктивних обставин «повинна знайти свою «нішу» в економічній системі, функціонувати там, де її позитивні характеристики виявляються максимально, а хиби не набувають гострого характеру» [8].

Якраз тому, цілком зрозуміла необхідність використання в Україні приватної власності.

По-перше, вона є потужним фактором розвитку підприємницької діяльності, оскільки найповніше забезпечує власнику економічний та юридичний суверенітет, свободу діяльності й свободу вибору сфери та місця працівника та господарської діяльності.

По-друге, приватна власність стимулює інтерес до збільшення особистого багатства, оскільки інтереси власника, господаря повністю співпадають, їхніми носіями завжди виступає одна особа. Водночас, збільшення особистого багатства безпосередньо впливає і на приріст суспільного багатства.

По-третє, оскільки приватна власність на ресурсний потенціал забезпечує їхньому власнику економічний і правовий статус господаря, то вона самостійно реалізує особливий генеруючий фактор, який суттєво впливає на стійкість відтворювального процесу і ефективність виробництва. Динаміка розвитку приватних підприємств в Україні представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Розвиток приватних підприємств в Україні в 2001-2011рр.

(на початок року)

Види підприємств	2001	2004	2006	2008	2009	2010	2011
Всього	834886	981054	1070705	1187020	1228888	1258513	1294641
у т.ч. приватні	192168	229335	248211	270331	278574	283697	285821

Джерело: розроблено авторами за даними [14]

Найбільш поширено приватна власність використовується в тих сферах де є «продуктивна ніша» для стабільного і стійкого функціонування малого і середнього бізнесу.

У глобалізованих економічних системах такою сферою є сфера послуг яка утворює ядро постіндустріальної економіки і в багатьох аспектах визначає її основні макроекономічні параметри. В цивілізованих ринкових країнах, незважаючи на глибокі потрясіння які визвано фінансово-економічною кризою,

уже давно намітилась тенденція не тільки збільшення обсягів виробництва сфери послуг, але й питома вага в структурі ВВП, зростає чисельність зайнятих, розвивається міжнародна торгівля результатами послуг. Станом на початок 2012 року, за оцінками Всесвітнього банку, ця частка складає близько 68% світового ВВП. В США, Англії, Франції і Великобританії - 70%, Фінляндії і Італії - 65-70%. Тенденція структурних змін в економіці існує і в Україні. Не випадково, на початку 2011 року сфера послуг являлась майже єдиним сектором в умовах дії дестабілізуючих економічних факторів, який забезпечив стійкість функціонування підприємств малого і середнього бізнесу і нарощував об'єм виробництва. В 2011 році сектор послуг забезпечив 64,4% ВВП, а об'єм послуг, реалізованих споживачам підприємствами склав 258,0 млрд. грн., що в порівнюваних цінах на 19,0% вище показника 2010 року. Цей приклад свідчить про те, що приватна власність знайшла свою нішу на вітчизняному ринку завдяки високій мобільності підприємницької діяльності і всупереч адміністративним, юридичним і економічним перешкодам догматичного характеру.

Становлення і розвиток приватної власності, процеси приватизації стали домінуючим фактором поширення колективної власності, яка реалізується через діяльність акціонерних (корпоративних) підприємств. Значущість колективної форми власності, в особливості її корпоративної форми є в тім, що вона акумулює в собі все те позитивне, що притаманне приватній формі власності: підприємницькі здібності, стимулює інтерес до нарощування багатства тощо.

За даними Держкомстату України чисельність акціонерних товариств за 2004-2011 рр. подана в табл. 3.

Таблиця 3

Розвиток АТ в Україні і їх динаміка за період 2001-2011 рр.
(на початок року)

Види підприємств	2001	2004	2006	2008	2009	2010	2011
Всього	834886	981054	1070705	1187020	1228888	1258513	1294641
У т.ч. АТ	34942	34662	33976	31993	31100	30169	28748

Джерело: розроблено авторами за даними [14]

На підприємствах цієї форми власності, які складають близько 24% від загальної кількості підприємств, зосереджено понад 60% промислово-виробничого потенціалу, вони виробляють майже 75% ВВП України. Від їх економічної стійкості і стабільності значною мірою залежать не тільки ефективність функціонування національної економіки але й економічна й національна безпека України. Цьому яскраві і сприяє її приватно-колективний характер.

Разом з тим, акціонерна власність має більше можливостей в забезпеченні стійкості і стабільності ділової активності колективного підприємства в порівнянні з підприємствами приватнопідприємницьких форм. Первинне значення мають:

- створення і використання різноманітних ефективних механізмів оперативної мобілізації великих інвестицій в інтересах розвитку фірми;
- більш висока результативність виробничо-господарської діяльності за рахунок масштабів виробництва і впливу на ринку товарів і послуг;
- проведення цільових довгострокових комплексних програм наукових досліджень і розробок;
- економічна, фахова підготовка промислово-виробничого персоналу і залучення висококваліфікованих кадрів;
- наявність широкого набору внутрішніх механізмів організаційного і фінансового контролю, що дисциплінують поведінку менеджерів усіх рівнів в інтересах власників;
- адаптація до несприятливих змін зовнішнього середовища, як за рахунок внутрішнього ресурсного потенціалу (розширення асортименту товарів, диверсифікація продукції, робіт і послуг, розширення ринкових економічних зв'язків, оптимізація структури активів тощо) так і за допомогою залучення зовнішніх джерел.

Разом з тим, стійкість і стабільність визначається не тільки варіантними можливостями, але і тим як підприємство виконує всі свої зобов'язання перед найманими працівниками, співвласниками і власниками капіталу. Дотримання цих зобов'язань, створення відповідних внутрішніх економічних стимулів системою організаційного менеджменту визначають економічну поведінку працівників (споживацька, накопичувальна, інвестиційна, колективістська), їх психолого-мотиваційну узгодженість з цілями підприємства і саму діяльність суб'єкта господарювання.

В акціонерних компаніях виконання цих зобов'язань здійснюється не тільки через заробітну плату, а й через дивідендну політику, як невід'ємну частину стратегії формування внутрішніх фінансових ресурсів. У умовах трансформації економічної свідомості і економічної поведінки людей, дивідендна політика підприємства виступає й одним із найважливіших індикаторів ефективності і внутрішньої стійкості його функціонування. Раціонально обрана й застосована дивідендна політика сприяє узгодженості цілей підприємства і мотивації його працівників вона формує здорове почуття власності і навпаки визиває недовіру до його можливостей.

Інструментом реалізації прав власності в акціонерному товаристві є акція, яка дає право на отримання доходу підприємства на інвестовані кошти у формі дивідендів. Дані науковців-дослідників свідчать про те, що українські акціонерні товариства важко запідозрити в бажанні ділитися прибутком зі своїми співвласниками (акціонерами). Навіть високорейтингові українські підприємства зазвичай сьогодні витрачають лише від 7 до 10 відсотків від чистого прибутку на дивіденди, що набагато нижче аналогічних показників розвинених країн Заходу де коефіцієнт виплати дивідендів досягає 50 відсотків [15]. А деякі підприємства (по об'єктивним чи суб'єктивним обставинам) обрали політику «нульового дивіденду», сутність якої полягає в невиплаті дивідендів взагалі, або «політику негрошових виплат». Зміст останньої зводиться до виплати дивідендів випусками нових цінних паперів (акцій чи

облігацій). Застосування такої політики фінансовим менеджментом нерідко призводить до продажу акцій працівниками, а з часом і до ліквідації деяких акціонерних компаній. Підтвердженням цього є поступове і стійке зменшення кількості АТ в Україні за рахунок тих підприємств, які припинили свою діяльність завдяки банкрутству і надмірно низьких результатів фінансово-господарської діяльності.

Провідною формою в умовах трансформації економіки продовжує залишатися державна власність, яка «економічно реалізується працею працівників державних підприємств і службовцями всіх державних структур, які здійснюють управління об'єктами загальнонародної власності» [13].

Таблиця 4

Державні підприємства в Україні і їх динаміка за період 2001-2011 рр.

(на початок року)

Види підприємств	2001	2004	2006	2008	2009	2010	2011
Всього	834886	981054	1070705	1187020	1228888	1258513	1294641
У т.ч.							
- державні	9965	8020	7562	7213	6975	6811	6661
- казенні	49	49	50	43	44	44	43

Джерело: розроблено авторами за даними [14]

Державна власність існує не тому, що декларується законом. Державі не можливо вийти з економічної сфери вже тому, що це є необхідною передумовою стійкого відтворювального процесу виробництва та прискорення науково-технічного прогресу. Державна власність створює умови для стійкого розвитку всієї економіки, це базовий елемент і ключова опора стабільної економічної системи, на неї спирається воєнно-промислова база, економічний і воєнно-економічний потенціал країни, могутність і національна безпека. Завдяки централізованому управлінню економікою державна власність може функціонувати в екстремальних умовах. Підприємства з державною формою власності мають широкі можливості в отриманні гарантованої фінансової підтримки, в результаті вони більш стійкі до дій дестабілізуючих факторів. В умовах же удосконалення механізмів ринкової економіки концентрація ресурсного потенціалу в руках власника (держави) дозволяє йому вирішувати завдання, які направлені на реалізацію першочергових соціально-економічних потреб.

Звідси випливає закономірний висновок: відносини власності в державній формі є об'єктивною необхідністю високорозвиненої економічної системи. Тому на сучасному етапі реформування економіки мова може йти лише про вдосконалення механізмів управління, а не ліквідацію цієї форми власності, збагачення її змісту й забезпечення гармонійної, оптимальної взаємодії з іншими формами. Як свідчить досвід високорозвинених країн світу, високоефективний механізм господарювання та управління цивілізованою економікою передбачає лише оптимальне поєднання та використання багатоваріантних форм власності й відповідних їм підприємств. Ця проблема стоїть і перед Україною. «Якщо в попередні роки основним завданням

інституційної політики було нагромадження критичної маси приватних господарюючих суб'єктів, сучасний стан економічних реформ має спиратися на поєднання подальшої приватизації з підвищенням ефективності управління корпоративним та державними секторами економіки, визначенням оптимального співвідношення форм власності та організаційних моделей господарювання» [5].

Висновки. В умовах переходу до цивілізованої ринкової економіки, коли в усіх галузях відбуваються суттєві зміни у формах власності, коли розв'язуються складні проблеми структурної перебудови економіки, питання внутрішньої і зовнішньої стійкості підприємств всіх форм власності можна віднести до пріоритетних. Проте одні форми власності для цього мають більше можливостей, інші навпаки, обмежуються своїми власними силами. Таким чином, власність це не тільки політекономічна категорія, це категорія яка має прикладний економічний характер. Від вибору конкретної форми власності, або їх оптимального співвідношення залежить стійкість і ефективність підприємницької діяльності суб'єктів господарювання і національної економіки в цілому.

Література до розділу 4.30

1. Антонік В., Ковальчук В., Бережний К. Сучасний стан та проблеми розвитку підприємництва в Україні // Економічний аналіз. – 2008. - Випуск 3 (19). - С.20.
2. Архангельський Ю.А. Не пора задуматися о национализации? // Еженедельник «2000» - Держава. – 2006. – Вип. №25(323) 23 июня: [Електронний ресурс] // Режим доступу: 2000.net.ua/is/127/323-b2.pdf
3. Закон України «Про власність»: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/697-12>
4. Клименко Н.С. Концептуальні підходи до оцінки форм власності та їх ефективності // Вісник Дніпровського університету. Серія «Економіка». – 2010. - Вип. 4 (3). - С.15.
5. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я.А.Жаліло, Я.Б.Базилук, Я.В.Белінська та ін.]; за ред. Я.А.Жаліла. - К.: НІСД, 2005. - С.301.
6. Коуз Р. Проблема соціальних витрат (1960): [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15931106/ekonomika/ekonomichni_instituti_transaktsiyni_vitrati_teorema_kouza
7. Ложкін Г.В., Спасенніков В.В. Економічна психологія: Навчальний посібник. - 2-ге вид-ня, переробл. і доповн. - К.: ВД «Професіонал», 2007. - С.190.
8. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М.: Економічна теорія - політекономічний аспект. - Навчальний посібник. - К.: Кондор, 2008. - С.107.
9. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - С.142.
10. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник. // Відп. ред. Г.Н.Клишко. - 5-те вид., випр. - К.: Знання-Прес, 2004. - С.104.
11. Там же. - С.139.
12. Там же. - С.140.
13. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів // За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. - К.: Академвидав, 2004. - С.14-15.
14. Статистичний щорічник України за 2010 рік [за ред. О.Г. Осауленка] - Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – С.86.
15. Харченко Н.В. Аналіз практики дивідендних виплат. // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. - №1. - С.148.

16. Шаповал В.М., Аврамчук Р.Н., Ткаченко О.В. Економіка підприємства: Уведення в спеціальність: Навчальний посібник. // За наук. і загал. редакцією д.е.н. проф. В.А.Ткаченка. - Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – С.41.

4.31. УДОСКОНАЛЕННЯ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ГРАНІТНИХ КАР'ЄРІВ КРЕМЕНЧУЦЬКОГО РЕГІОНУ)

Семеніхіна В.В.

асистент кафедри менеджменту

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Обмеженість природних ресурсів та недосконалість сучасних виробничих технологій – основні чинники, які посилюють об'єктивне протиріччя екологічних та економічних інтересів суспільства. Незважаючи на те, що кількість розвіданих родовищ корисних копалин збільшується як загалом, так і в розрахунку на душу населення, існує загроза їх виснаження ще перед тим, як буде здійснений перехід на використання нових джерел енергії. Тому увага до питань підвищення ефективності надрокористування в Україні з боку як органів влади, так і наукових кіл останнім часом значно посилилась. Фактори ринкової економіки зумовлюють перегляд багатьох традиційних оцінок щодо багатства надр України та перспектив їх ефективного освоєння та подальшого використання.

Для гірничодобувних підприємств питання впровадження заходів з удосконалення організації виробництва набагато ширше, ніж для інших галузей: діяльність цих підприємств не тільки впливає на навколишнє середовище, але й безпосередньо присвячена використанню одного з найважливіших видів природних ресурсів – мінеральної сировини.

Вирішенню окремих завдань цієї проблеми присвячені дослідження, які проводять вітчизняні та закордонні вчені, зокрема, І.Д. Андрієвський, А.С. Астахов, П.П. Борщевський, С.І. Дорогунцов, А.В. Колосов, М.М. Коржнев, С.В. Мішенін, В.С. Міщенко, В.О. Паламарчук та ін. Водночас сьогодення вимагає більш послідовного підходу у вирішенні існуючих проблем вітчизняної гірничодобувної галузі.

Враховуючи значні перспективи діяльності вітчизняних гірничодобувних підприємств, дослідження, проведені у даній роботі, націлені дати відповідь на основне питання: як найвигодніше для народного господарства використовувати існуючі запаси природних ресурсів.

В Україні розвідано 20 тис. родовищ – 200 видів корисних копалин, 120 з яких активно використовується сьогодні. За запасами і видобутком залізних, марганцевих, титано-цирконієвих руд, багатьох видів неметалічного сировини Україна наприкінці ХХ ст. займала провідне місце серед країн СНД, Європи і світу. Загалом в Україні налічується близько 400 підприємств, які виробляють продукцію з щебеню, 10 з них мають потужність більше 1200 тис. м. куб. на рік,

10 – від 700 до 1200 тис. м. куб., 45 – від 400 до 700 тис. м. куб., 100 – від 100 до 400 тис. м. куб. та більше 200 підприємств потужністю до 25 тис. м. куб [1].

Запаси будівельного каміння, що використовується в Україні для виробництва щебеню, досить великі. Це, перш за все, архейські та протерозойські інтрузивні та ультраметаморфічні породи Українського щиту – гранітоїди різноманітного складу, монзонити, габро тощо, а також метаморфічні породи – гнейси, кристалічні сланці, кварцити тощо. Ресурси традиційних видів корисних копалин України є значними, але треба зауважити, що кращу їх частину вже відпрацьовано, тобто економічно вони великою мірою виснажені (табл. 1) [2, 5].

Таблиця 1

Динаміка видобутку корисних копалин в Україні за 1991-2004 рр. і його
прогноз на 2010-2015 рр., млн. т*

Групи корисних копалин	Роки		2004 р. у % до 1991 р.	Прогнозні очікування на 2010-2015 рр.
	1991*	2004*		
Горючі	142,4	80,3	56,4	110-116
Металеві	229,5	170,2	74,2	175-180
Гірничо-хімічні	36,8	7,2	19,6	18-20
Нерудні для металургії	56	52,9	94,5	55-60
Для будівництва	352	101,1	28,7	160-180
Разом	824,2	414	50,2	520-560

* За даними ДНВП „Геоінформ України”

В цілому, як свідчить табл. 1, про повернення до ситуації минулого століття за обсягами видобутку корисних копалин в нашій державі вже не йдеться. По більшості видів корисних копалин у держави немає власних підприємств, які б могли стати їх потенціальними користувачами.

Ефективне функціонування будь-якої виробничої системи можливе тільки за умови чітко організованої взаємодії всіх її частин і елементів. При цьому складність виробничої системи визначає і різноманіття задач. Сучасні гранітні кар'єри є промисловими підприємствами, що об'єднують велику кількість технічних і людських ресурсів [3].

Провідні кар'єри мають в своєму складі могутні екскаватори, бурові верстати, сучасний великовантажний транспорт, десятки одиниць допоміжної техніки (бульдозери, залізничні крани, дорожні машини) та інше устаткування. Вся ця складна і різноманітна техніка обслуговується тисячним колективом робочих і інженерно-технічних працівників. Очевидно, що ефективна діяльність такого складного виробничого комплексу можлива лише за наявності досконалої системи організації виробництва.

Початковим моментом при виділенні основних підсистем будь-якого підприємства є наявність трьох найважливіших компонентів виробництва: предмету праці, засобів праці і самої праці як цілеспрямованої діяльності людей. Зокрема, аналіз внутрішньої будови кар'єру дозволяє виділити наступні

основні підсистеми (рис. 1):

- об'єкт виробництва (предмет праці) – масив гірських порід, що розроблюється, включаючи корисні копалини зі всіма їх властивостями, а також прилегла до нього земна поверхня (кар'єрне поле, площі відвалів, промисловий майданчик, шляхи і т.д.).

- комплекси устаткування і інші засоби виробництва (споруди, матеріали, включаючи енергію), необхідні для перетворення об'єкту виробництва в продукцію;

- трудовий колектив – люди, які своєю працею впливають на об'єкт за допомогою засобів виробництва;

- технологія виробництва – сукупність методів використання виробничих ресурсів для перетворення предмету праці в продукцію, а також технологічних процесів, за яких здійснюється дія на об'єкт виробництва;

- апарат управління, включаючи загальний і дільничний інженерно-технічний персонал, відділи і служби, що забезпечують регулювання роботи виробничих підрозділів на чолі з керівником підприємства;

- сукупність методів організації і управління виробництвом, що, разом з технологією, є знаряддям дії управляючої підсистеми на виробництві;

- сукупність методів і засобів фінансово-економічної діяльності підприємства, що забезпечує головним чином зовнішні зв'язки кар'єру.

Як показано на рис. 1, взаємодія перших трьох підсистем, які утворюють матеріальну основу виробництва, є виробничим процесом. Взаємодія решти підсистем між собою та з матеріальною основою утворює процес управління виробництвом. Найважливішим моментом, виходячи із системного аналізу діяльності кар'єру, є необхідність обліку всіх зв'язків при організації взаємодії будь-яких окремих підсистем (у вигляді відповідних обмежень).

Експлуатаційні гірничі роботи поділяють на розкривні роботи – виймання та переміщення у відвали пустих порід і некондиційних корисних копалин із створенням підготовлених до розробки і розкритих запасів корисної копалини та видобувні роботи – виймання та доставка видобутої корисної копалини на склади або до споживача [6].

Всі перераховані підсистеми знаходяться між собою в постійному і органічному взаємозв'язку, а також в постійній взаємодії із зовнішніми системами.

Порядок і послідовність виконання відкритих гірничих робіт у межах кар'єрного поля або його дільниці називають системою розробки. Прийнята система розробки повинна забезпечувати безпеку проведення робіт, плановірність та економічну ефективність їх, передбачену проектом виробничу потужність кар'єру, повноту вилучення запасів, комплексне використання всіх корисних копалин, охорону надр і навколишнього середовища.

Технологія розробки родовищ - це сукупність способів та методів механізованого здійснення взаємопов'язаних процесів гірничих робіт, що ґрунтується на фундаментальних знаннях закономірностей розробки і можливостей технічних засобів. Безпосередньо гірничі роботи полягають у вийманні, переміщенні і складуванні корисних копалин, супутніх та

розкривних робіт. Відповідно весь комплекс гірничих робіт можна розділити на пов'язані між собою основні виробничі технологічні процеси: підготовку порід до виймання, виймально-навантажувальні роботи, переміщення (транспортування) гірничої маси, складування супутніх та пустих порід, розвантаження або складування корисних копалин.

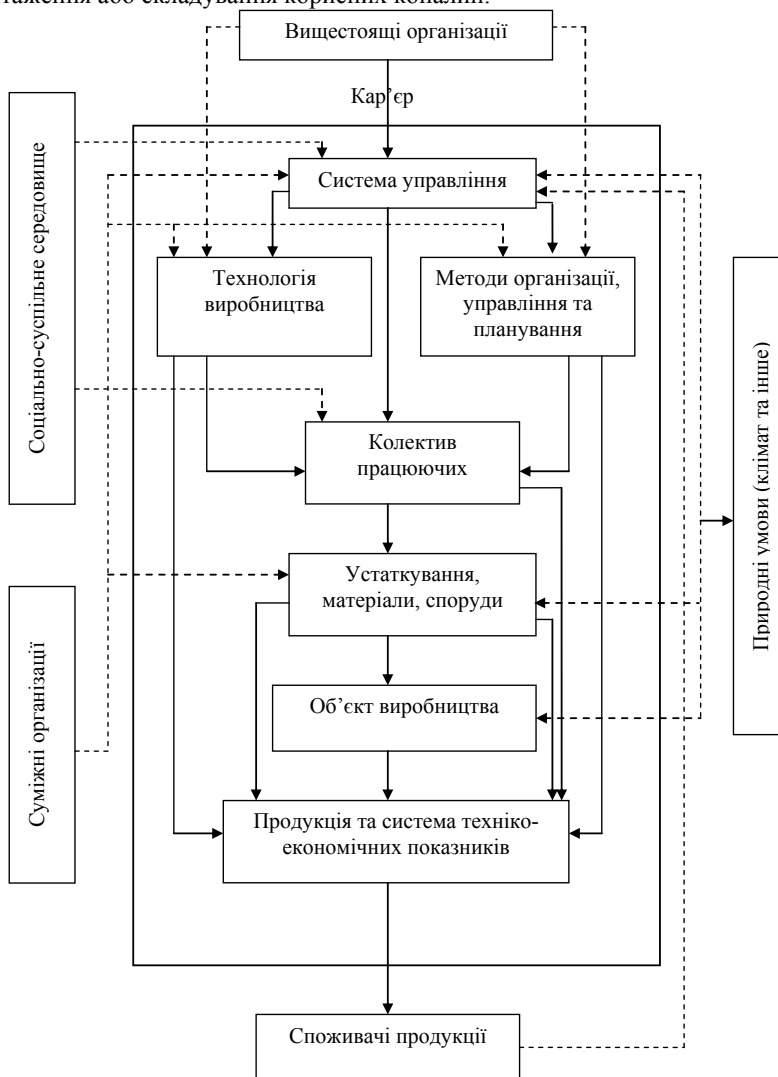


Рис. 1. Гірниче підприємство (кар'єр) як виробнича система (складено автором на основі [4])

В якості об'єктів дослідження обрано гранітні кар'єри Кременчуцького промислового регіону – ПАТ „Кременчуцьке кар'єроуправління „Кварц” та Державне підприємство „Управління промислових підприємств Державної адміністрації залізничного транспорту України (ДП „УПП УЗ”) „Крюківське кар'єроуправління” як типові підприємства вітчизняної гірничодобувної галузі.

Кременчуцьке кар'єроуправління «Кварц» (ККУ «Кварц») займається промисловою експлуатацією Піщанського родовища мігматитів та гранітів з 1947 року. Станом на 01.01.2011 р. запаси гранітів складають 10688,8 тис м³. Кар'єроуправління займається видобутком та виробництвом щебеню фракцій 20х40, 5х20 мм, а також піщано-щебеневої суміші, піску подрібненого, збагаченого з відсівів, каменю будового, гірничої маси. Основними споживачами продукції є підприємства Міністерства оборони України та суб'єкти господарювання, розташовані на території нашої держави і Російської Федерації.

ДП „УПП УЗ” Крюківське кар'єроуправління розробляє Крюківське родовище гранітів з 1923 року. Станом на 01.01.2011 р. запаси гранітів складають 9551,3 тис м³. Кар'єроуправління займається видобутком та виробництвом щебеню фракцій 20х40, 5х20, 25-60 мм. Основними споживачами продукції є підприємства Укрзалізниці – щебінь використовується як баласт для залізничних колій та суб'єкти господарювання, розташовані на території нашої держави.

Динаміку основних техніко-економічних показників роботи даних підприємств наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Основні техніко-економічні показники роботи
ПАТ ККУ «Кварц» та ДП „УПП УЗ” Крюківське кар'єроуправління

Показник	2008	2009	2010	2011
ПАТ „Кременчуцьке кар'єроуправління „Кварц”				
Обсяг виробництва товарної продукції, тис. грн.	73289	86599	49738	62554
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	73319	86520	49738	62546
Чисельність працівників підприємства, чол.	543	568	488	458
Заробітна плата (середня), грн	2977	3396	2225	2976
ДП „УПП УЗ” Крюківське кар'єроуправління				
Обсяг виробництва товарної продукції, тис. грн	23686	26417	30104	30195
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	20889	24109	32213	37901
Чисельність працівників підприємства, чол.	222	214	216	219
Заробітна плата (середня), грн.	1685	2298	2283	2487

* Складено автором за даними www.smida.gov.ua

З табл. 2 видно, що досліджувані підприємства працюють стабільно, постійно нарощуючи свої потужності і можуть бути використані в якості

об'єктів для розрахунку техніко-економічної ефективності заходів удосконалення процесів організації виробництва.

Згідно пропонованих заходів оцінці підлягає:

1. Зменшення витрат на буріння свердловин.

2. Зниження витрат вибухових речовин (ВР) за рахунок зменшення глибини свердловин та розміщення в зарядах ВР повітряних і інертних проміжків.

3. Зниження витрат на вибухові роботи.

У 2011 р. на Крюківському кар'єрі було пробурено і підірвано 382 свердловини, а на ККУ „Кварц” – 404 свердловини.

Величину перебуру свердловин було зменшено на 0,7 м (за стандартних умов $h_{\text{пер}}=1,2$ м, на експериментальних дільницях $h=0,5$ м). Вартість буріння 1 погонного метру свердловини складає 7,0 грн. Витрати на буріння 0,7 м свердловини складають $0,7 \times 7 = 4,9$ грн. Зниження витрат на буріння свердловин складатиме: $4,9 \times 382 = 1871,8$ грн. і $4,9 \times 404 = 1979,6$ грн. відповідно.

При застосуванні конструкції зарядів ВР з повітряним проміжком, який формується на дні свердловини і при зменшенні на 0,7 м величини перебуру, вага заряду ВР (грануліт КС-1) в свердловині Ø 160 мм зменшується на 12,6 кг. Протягом року витрати ВР знижуються на $12,6 \times 382 = 4813,2$ кг на Крюківському кар'єрі і на $12,6 \times 404 = 5090,4$ кг на Кременчуцькому кар'єроуправлінні „Кварц”.

Витрати на виготовлення ВР грануліт КС-1: аміачної селітри - 4428,14 кг, дизельного палива - 385,06 кг для 382 свердловин Крюківського кар'єру. Вартість аміачної селітри $4428,14 \times 1560 = 6907,89$ грн., вартість дизельного палива $385,06 \times 5,2 = 2002,31$ грн. Таким чином, зниження витрат на вибухову речовину (грануліт КС-1) складатиме 8910,2 грн. При розміщенні проміжного детонатора по центру свердловинного заряду, знижуються витрати детонуючого шнура ДШЭ-9 на $0,7 \times 382 = 267,4$ м, у грошовому виразі: $267,4 \times 3,066 = 819,84$ грн.

Економічна ефективність використання пропонованих конструкцій зарядів ВР на Крюківському кар'єрі складатиме:

$$6907,89 + 2002,31 + 819,85 + 1871,8 = 11601,85 \text{ грн.}$$

Витрати на виготовлення ВР грануліт КС-1: аміачної селітри - 4683,17 кг; дизельного палива - 407,23 кг для 404 свердловин кар'єроуправління «Кварц». Вартість аміачної селітри $4683,17 \times 1560 = 7305,74$ грн., вартість дизельного палива $407,23 \times 5,2 = 2117,59$ грн. Таким чином, зниження витрат на вибухову речовину (грануліт КС-1) складатиме 9423,34 грн. При розміщенні проміжного детонатора по центру свердловинного заряду, знижуються витрати детонуючого шнура ДШЭ-9 на $0,7 \times 404 = 282,8$ м, у грошовому виразі: $282,8 \times 3,066 = 867,06$ грн.

Економічна ефективність використання пропонованих конструкцій зарядів ВР на ККУ „Кварц” складатиме:

$$1979,6 + 9423,34 + 867,06 = 12270,0 \text{ грн.}$$

За результатами замірів встановлено наступні показники (табл. 3).

Отже, запровадження розглянутих рекомендацій на Крюківському кар'єроуправлінні та Кременчуцькому кар'єроуправлінні „Кварц” дозволило у

середньому зменшити масу використовуваних вибухових речовин для проведення масових вибухів на 15-20% і обсяг буріння на 7-8%.

Річний економічний ефект від запровадження пропонованих рекомендацій на вказаних підприємствах складатиме 23,87 тис. грн.

Таблиця 3

Основні показники пропонованих заходів

№	Показники	Дослідна ділянка	Контрольна ділянка
ПАТ „Кременчуцьке кар’єроуправління „Кварц”			
1	Кількість свердловин, шт.	404	404
2	Кількість підірваної гірничої маси, м³	68739	68739
3	Глибина свердловин, м	8,2	7,5
4	Маса підірваної ВР (грануліт КС-1), кг	30279,4	25189
5	Величина перебуру, м	1,2	0,5
6	Загальний обсяг бурових робіт, м	3312,8	3030,0
7	Витрати на буріння, грн.	23189,6	21210,0
8	Маса заряду ВР в 1 свердловині (грануліт КС-1), кг	74,9	62,3
9	Витрати на виготовлення ВР (грануліт КС-1), грн	56053,21	46629,87
10	Витрати детонуючого шнура ДШЭ-9, м	3716,8	3434
11	Витрати на детонуючий шнур ДШЭ-9, грн.	11395,7	10528,64
12	Питомі витрати ВР, кг/м³	0,440	0,366
ДП „УПП УЗ” Крюківське кар’єроуправління			
1	Кількість свердловин, шт.	382	382
2	Кількість підірваної гірничої маси, м³	125532	125532
3	Глибина свердловин, м	10,2	9,5
4	Маса підірваної ВР (грануліт КС-1), кг	30946,2	26133
5	Величина перебуру, м	1,2	0,5
6	Загальний обсяг бурових робіт, м	3896,4	3629
7	Витрати на буріння, грн.	27274,8	25403
8	Маса заряду ВР в 1 свердловині (грануліт КС-1), кг	81,0	68,4
9	Витрати на виготовлення ВР (грануліт КС-1), грн	57287,6	48377,4
10	Витрати детонуючого шнура ДШЭ-9, м	4278,4	4011
11	Витрати на детонуючий шнур ДШЭ-9, грн.	13117,57	12297,72
12	Питомі витрати ВР, кг/м³	0,246	0,208

* Розраховано автором за даними підприємств ПАТ «ККУ «Кварц» та ДП „УПП УЗ” Крюківське кар’єроуправління

Таким чином слід визначити, що головною метою удосконалень організації виробництва на гірничодобувних підприємствах є застосування нових та економічно обґрунтованих методів та принципів організації технологічних процесів гірничого виробництва. Дані новачії вимагають

спільної праці фахівців з гірничої справи, фізичних процесів гірничого виробництва та економістів. Також, подальшого розгляду та вивчення потребують питання впливу розглянутих методів на навколишнє середовище, розрахунку можливої шкоди. Чим повніше використовуються природні ресурси, тим ощадливіше і по-господарськи слід ставитися до їх експлуатації, особливо якщо йдеться про невідновлювані енергетичні ресурси.

Література до розділу 4.31

1. Гавриленко О. П. Екогеографія України : навч. посіб. / О. П. Гавриленко – К. : Знання, 2008. – 646 с. – (Вища освіта XXI століття).
2. Андрієвський І. Д. Аналіз та оцінка тенденцій розвитку надрокористування в Україні / І. Д. Андрієвський., В. В. Матюха, М. Т. Мовчан // Мінеральні ресурси України. – 2011. – № 3. – С. 8-14. – Режим доступу до журн. : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Mru/2011_3/3_11_04.pdf
3. Андрієвський І. Д. Реформування економічного механізму користування надрами: регулятора економічної, екологічної та соціальної безпеки країни : монографія / І. Д. Андрієвський, М. М. Коржнев, П. І. Пономаренко – К. : ВПЦ „Київський університет”, 2005. – 195 с.
4. Ганицкий В.И. Организация производства на карьерах / В.И. Ганицкий – М. : Недра, 1983. – 232 с.
5. Екологічна галузь України: шляхи усунення основних дисбалансів розвитку / М. М. Коржнев., В. С. Міщенко, І. Д. Андрієвський, Є. О. Яковлев – К. : Видавничий дім «КМ Академія», 2001. – 58 с.
6. Яремійчук Р.С., Возний В.Р. Основи гірничого виробництва: видобування нафти, газу та твердих корисних копалин: Підручник. - Кондор, 2006 р. – 376 с.

4.32. ОСВІТНЬО-ФАХОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ «МЕНЕДЖМЕНТ – ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Скриньковський Р.М.

асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»

В даний час в соціально-економічних умовах зростанню мінливості зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства можуть протиставити постійний розвиток освітньо-фахового потенціалу (ОФП) персоналу в системі менеджменту (це запорука його конкурентоспроможності та ефективності) як в умовах виходу із кризового стану підприємства, так і – для забезпечення його розвитку. В умовах обмеженості власних фінансових ресурсів підприємств залучення інвестицій у них є основним економічним індикатором їх реалізації позиції поточної діяльності та стратегічних цілей розвитку. Взаємовплив ОФП персоналу в системі “менеджмент – інвестиційна привабливість” у контексті розвитку підприємства наведено на рис.1.

Підхід до оптимізації ОФП персоналу в системі “менеджмент – інвестиційна привабливість підприємства (ППП)” потребує перш за все уточнення ключових категорій з поданої тематики (табл.1).

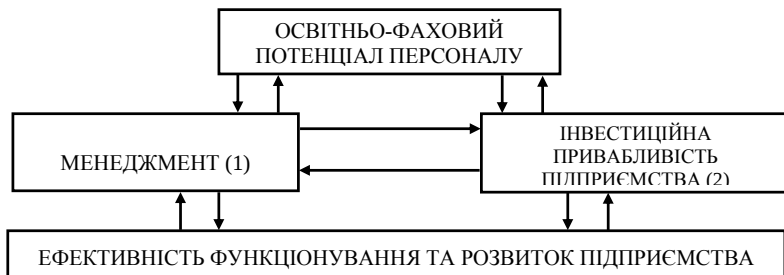


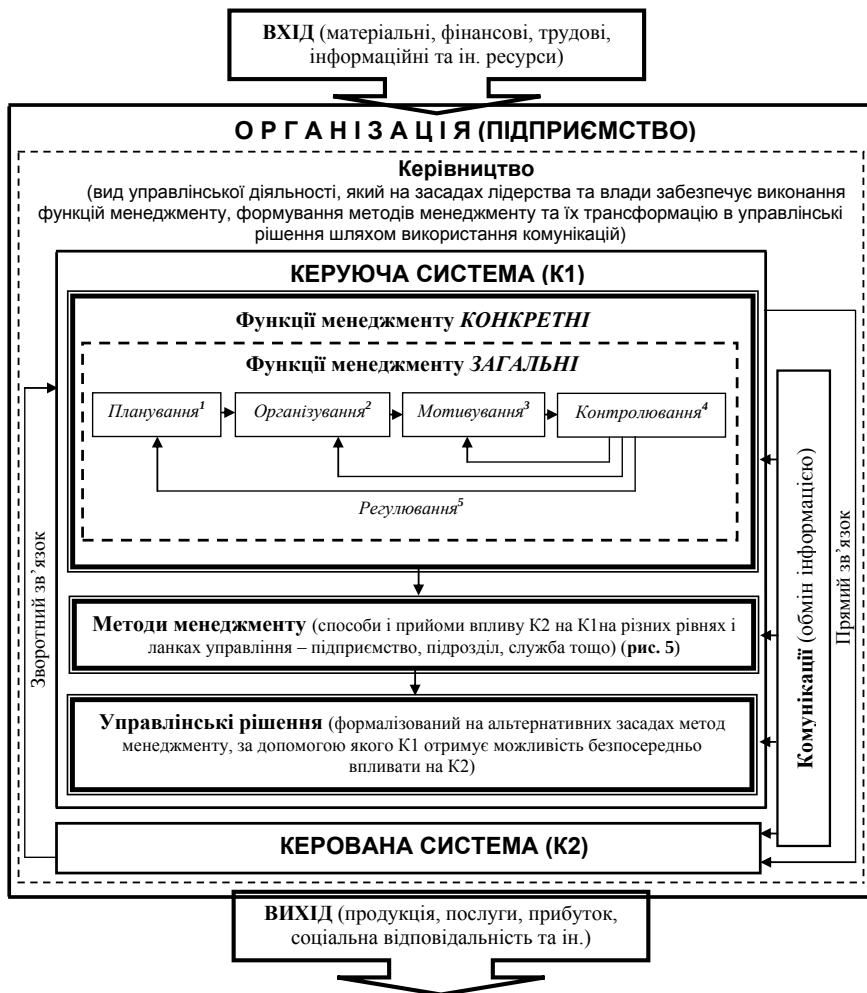
Рис.1. Місце та взаємовплив освітньо-фахового потенціалу персоналу в системі “менеджмент – інвестиційна привабливість” у контексті розвитку підприємства (авторський підхід)

Таблиця 1

Сутність ключових категорій в межах системи “менеджмент – інвестиційна привабливість підприємства”

Категорії	Сутність
1. Організація	Група людей, діяльність яких свідомо, керовано або спонтанно координується для досягнення певної мети
2. Підприємство	Основна організаційна ланка у сфері економіки, самостійно господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, посередницьку, науково-дослідну, комерційну та інші види діяльності з метою одержання прибутку. Має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в банках, печатку зі своїм найменуванням, знак для товарів та послуг
3. Менеджмент (рис.2)	Цілеспрямований вплив на колектив працівників або окремих виконавців з метою виконання поставлених завдань та досягнення визначених цілей. Модель процесу менеджменту подано на рис.2 (в основі лежить підхід М.Мескона, М.Альберта та Ф.Хедоурі)
4. Працівники (люди, персонал) (рис.3)	Найважливіший внутрішній ситуаційний фактор організації (рис.3). Його роль визначається: здібностями; кваліфікацією; обдарованістю; освітою; потребами; сприйняттям корпоративного духу; знаннями (фаховістю); поведінкою; ставленням до праці; позицією; розумінням цінностей; наявністю якостей лідера тощо. Працівників організації поділяють на: управлінський персонал (керівники, фахівці, службовці) та робітники (основного та допоміжного виробництва)
5. Освітньо-фаховий потенціал	Можливості (природні здібності, обдарованість), знання та уміння (освіта), компетентність і практичні навички (фах), якими людина (найважливіший ситуаційний фактор) оволоділа у навчальних закладах освіти (виходячи зі структури освіти) чи за допомогою самоосвіти (теоретичний аспект), а також у ході трудової діяльності (практичний досвід) і які можна застосувати у необхідному соціально-економічному спрямуванні
6. Система “інвестор – реципієнт”	Сукупність інвесторів та підприємств, об'єднаних єдністю мети та функціональної цілісності щодо визначення доцільності залучення інвестицій у об'єкт господарювання для досягнення цілей кожного з них на вигідних їм умовах
7. Інвестиційна привабливість підприємства (рис.4)	Інтегральна характеристика його як об'єкта інвестування, що базується на узгодженні мети і характеру інвестування інвестора та цілей реципієнта інвестицій (підприємства), яке забезпечує досягнення комплексного позитивного ефекту від освоєння капіталовкладень для кожного з них з позиції перспективності та розвитку (баланс їх інтересів та подвійний ефект) (рис.4). В процесі визначення ІПП необхідно врахувати: обсяги, структуру, джерела формування та період капіталовкладень, а також – оцінку ризику і потенційної прибутковості інвестицій, високий рівень їх захисту та безпеку бізнесу

Джерело: на підставі [1, с. 9, 37, 42, 47, 349, 353 – 354, 356; 2, с. 57 – 58; 3, с. 409; 4, с. 20 – 21; 5; 6, с. 62 – 63]



¹Вид управлінської діяльності (далі – ВУД), який визначає перспективу і майбутній стан організації;

²ВУД, який відображає процес створення організаційної структури управління організацією;

³ВУД, який забезпечує процес спонукання себе та інших працівників на діяльність, що спрямована на досягнення особистих цілей та цілей організації;

⁴ВУД щодо оцінювання рівня використання завдань і досягнення цілей, виявлення відхилень, збоїв, недоліків та причин їх виникнення з метою усунення нагромадження й повторення помилок, мінімізації втрат, подолання складних організаційних проблем тощо;

⁵ВУД, спрямований на усунення відхилень, збоїв, недоліків тощо в керованій системі (K2) шляхом розробки і впровадження керуючою системою (K1) відповідних заходів

Рис.2. Модель процесу менеджменту

Джерело: [1, с. 57, 188, 342 – 364; 2, с. 35, 43; 4, с. 12 – 13, 19]

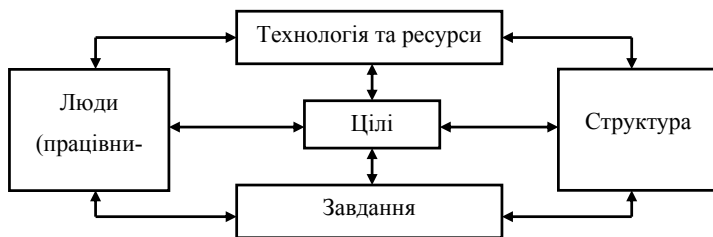
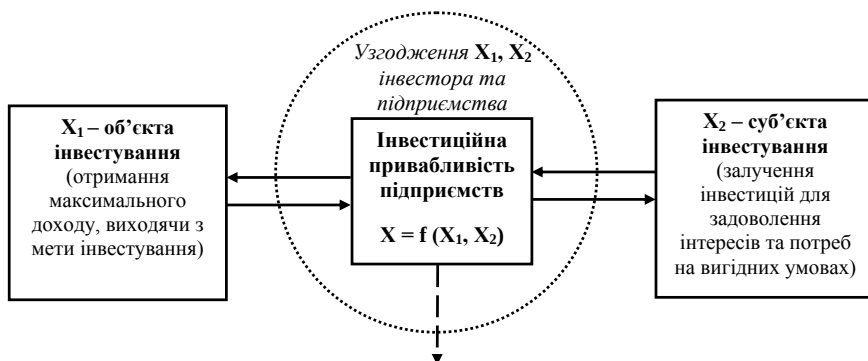


Рис.3. Взаємозв'язок внутрішніх змінних організації (підприємства)

(згідно позиції американських економістів М.Мескона, М.Альберта та Ф.Хедоурі)

Джерело: [2, с. 60 – 61; 4, с. 21]



X як сукупність категорій: Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5 ($Y_i = f_i(X_1, X_2), i=1, 2, \dots, 5$)

Умовні позначення:

X – інвестиційна привабливість підприємства; X_1, X_2 – інвестиційні потреби та інвестиційні інтереси, відповідно – підприємства-реципієнта та інвестора;

Y_1 – ефективність інвестицій; Y_2 – можливість для інвесторів; Y_3 – умова розвитку підприємства (параметр, що формує рівень потенціалу); Y_4 – порівняльний показник;

Y_5 – сукупність факторів (умова інвестування).

Рис.4. Інвестиційна привабливість підприємства як ефект узгодження інвестиційних інтересів і інвестиційних потреб об'єкта та суб'єкта інвестування

Джерело: [6, с. 63] (авторський підхід)

Елементами керуючої (основним завданням є вироблення управлінських рішень [1, с. 346]) та керованої (під впливом управлінських рішень забезпечує досягнення цілей організації [1, с. 346]) систем (див. рис.2) є працівники (управлінський персонал та робітники [1, с. 42]), які перебувають у тісній та постійній взаємодії між собою у процесі трудової діяльності (управлінської, виробничо-господарської).

Звідси очевидно, що працівники підприємства (див. табл.1 та рис. 1-5) є:

1) основною (ключовою) рушійною силою, яка забезпечує досягнення його цілей (ефективну діяльність та розвиток);

2) важливим фактором, який впливає на формування та рівень інвестиційної привабливості підприємства (ППП).

Ключовими структурними елементами ОФП персоналу, підтримуючи думку проф. Л.Янковської [5] є:

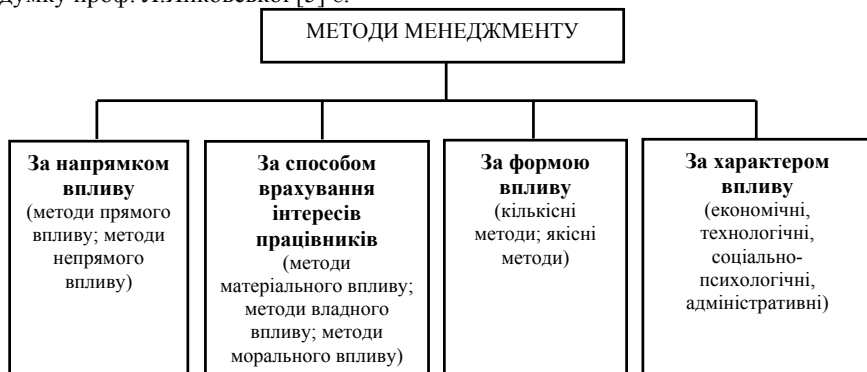


Рис.5. Класифікація методів менеджменту

Джерело: [1, с. 155; 2, с. 39 – 41]

а) забезпеченість професійними кадрами (загальна чисельність; кваліфікаційний склад працівників до виконуваних ними робіт; вікова структура; наявність ресурсів та резервів кадрів);

б) науково-інформаційна забезпеченість (наявність власних наукових ідей та розробок; компетентність, інформованість про вітчизняний та зарубіжний досвід тощо);

с) матеріально-технічна забезпеченість (фінансова забезпеченість; наявність достатньої кількості ПЕОМ та експериментальної бази відповідного класу; досягнутий технічний рівень);

д) оптимальність організації ОФП (стратегічні принципи розвитку; критерії вибору напрямів, спеціалізації, спеціальностей; принципи мінімізації втрат, компетенція).

Оцінюючи ОФП персоналу, особливу увагу слід звернути на [7]: а) компетенції організації (коло питань, в яких працівники організації мають певні повноваження, знання, досвід); б) компетентність працівника (ступінь його кваліфікації, яка дозволяє успішно розв'язувати завдання, що стоять перед ним); с) компетентність менеджера (результативність та ефективність дій менеджера згідно з цілями та стратегіями фірми).

ППП на рівні підприємства, враховуючи [8, с. 61], можна визначати з позиції підходу (це один з підходів – найпростіший), що ґрунтується на єдності

та взаємодії таких аспектів – менеджмент (M) (у т.ч. ОФП персоналу), стандартні фінансові показники (F), форма власності (V), потенціал акцій (A) та розраховується за формулою (1):

$$ППП = f(M, F, V, A), \quad (1)$$

де M, F, V, A – вектори, що являють собою відповідні набори показників.

Так, мета господарської діяльності підприємства – максимізація прибутку Π (перевищення сукупних доходів над сукупними витратами [3, с. 452]), який можна представити з допомогою співвідношення – формула (2) [9, с. 142]:

$$\Pi = b\Psi^{r+1} - wL - rF + \lambda(f(F, L) - \Psi) \Rightarrow \max. \quad (2)$$

Тут Ψ – обсяг продукції; b, r, w – параметри функції прибутку; w – відповідає середній ставці з/п для персоналу; L – робоча сила; λ – множник Лагранжа; f – символ функціональної залежності; F – основний капітал підприємства. В даному випадку вираз (2) являє собою оптимізаційне співвідношення, для аналізу якого використовують підхід Лагранжа.

В класичному варіанті для Ψ запишемо вираз виробничої функції Кобба-Дугласа – формула (3) [9, с. 140]:

$$\Psi = f(F, L) = aF^\alpha L^\beta, \quad (3)$$

де a, α, β – емпіричні константи. Співвідношення (2), (3) не містять явну інформацію про ОФП. Введемо в розгляд показники, які характеризують ОФП з позицій якості – формула (4) [5, с. 12; 10, с. 7]:

$$IP = IP_R + IP_N; \quad K_V = K_{VI} / K_{PI}; \quad KO_{Pi} = 0,5 \times K_{PRi} \times D_{Qi} + C_{Fi} \times P_i;$$

$$K_{PRi} = (O_i + C_{Si} + A_i) / 0,85; \quad D_{Qi} = \sum_{j=1}^m D_{Qij} (IK, K_V) \times \rho_j; \quad \sum_{j=1}^m \rho_j = 1. \quad (4)$$

Тут IP – інтелектуальний потенціал, який складається з 2-х частин – розкритого (IP_R) і нерозкритого (IP_N); K_V – коефіцієнт впровадження ідей, який оцінюють як частку ділення кількості впроваджених ідей K_{VI} на кількість запропонованих ідей K_{PI} ; KO_{Pi} – комплексна оцінка окремого працівника (ОП), $i = 1, 2, 3, \dots, n$; K_{PRi} – професійно-кваліфікаційний рівень ОП; D_{Qij} – множина ділових якостей ОП; D_{Qi} – середня оцінка ділових якостей ОП; C_{Fi} – складність функцій, які виконує ОП; P_i – конкретно досягнутий результат ОП; O_i – оцінка освіти ОП; C_{Si} – оцінка стажу роботи ОП за спеціальністю; A_i – активність участі ОП в системі безперервного навчання; 0,85 – максимальна бальна оцінка професійно-кваліфікаційного рівня; ρ_j – коефіцієнт вагомості відповідного фактора; i – порядковий номер працівників, загальне число яких n ; j – порядковий номер ділових якостей працівників, загальне число яких m .

У виразах (4) параметри з індексом « i » відносяться до окремого працівника, а фактори IP, K_V як до окремих працівників, так і до всього колективу (персоналу) даної організації.

Загальні підходи до узагальнення моделі (2), (3) – мультиплікативний, адитивний, комплексний. У зв'язку з цим введемо 2-ві функції, залежні від факторів (4) тобто від факторів, які характеризують ОФП організації:

$$G_{m0} = G_{m0}(IP, K_V, KO_{Pi}), \quad G_{a0} = G_{a0}(IP, K_V, KO_{Pi}). \quad (5)$$

Необхідно відзначити, що співвідношення (5) повинні також явно чи неявно враховувати інформацію щодо стратегічних показників діяльності підприємства (за проекціями Нортон-Каплана) – параметри S^1RS^2Max :

а) (S^1) фінанси (прибуток, рентабельність активів, коефіцієнт загальної ліквідності, фінансова стійкість, коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних витрат);

б) (R) споживачі (ринкова частка підприємства, темпи приросту продаж, інтегральний показник конкурентоспроможності, економічний ефект від рекламування);

с) (S^2) бізнес-операції (фондовіддача, трудомісткість продукції, матеріаломісткість продукції, фондомісткість, коефіцієнт оновлення основних засобів);

д) (Max) навчання і розвиток (продуктивність праці, коефіцієнт плинності кадрів, витрати за напрямками інноваційної діяльності підприємства) [11, с. 175 – 180], включаючи всі складові ОФП персоналу, приведених вище.

Позначимо $x_k \in X_0$, де X_0 – множина факторів, які відображені у параметрах SRM, але не входять в множину факторів (4) ($k = 1, 2, 3, \dots, k_2$). Тоді:

$$G_m = G_m(IP, K_V, KO_{Pi}, x_k), \quad G_a = G_a(IP, K_V, KO_{Pi}, x_k). \quad (6)$$

Узагальнимо (3), розглянувши 3-и варіанти, які відповідають мультиплікативному (m), адитивному (a) і комплексному (c) підходам – формули (7), (8), (9):

$$\Psi_m = f(F, L, G_m, x_k) = a_m \times F^\alpha \times L^\beta \times G_m \Rightarrow \max, \quad (7)$$

$$\Psi_a = f(F, L, G_a, x_k) = a_a \times F^\alpha \times L^\beta + G_a \Rightarrow \max, \quad (8)$$

$$\Psi_c = f(F, L, G_m, G_a, x_k) = a_c \times F^\alpha \times L^\beta \times G_m + G_a \Rightarrow \max, \quad (9)$$

де a_m, a_a, a_c – емпіричні константи. Позначимо загальний набір факторів $x_s \in X_z$, де X_z – множина факторів, які відображені у параметрах S^1RS^2M і в співвідношеннях (4) ($s = 1, 2, 3, k, k+1, k+2, \dots, s_2$).

В результаті можна сформулювати 3-и (a,b,c) варіанти узагальнених моделей з використанням співвідношень (2), (7)-(9): а) (2), (7); б) (2), (8); с) (2), (9). Обмежимося розглядом (2), (9):

$$\Pi(x_s) = b\Psi_c^{r+1} - wL - rF + \lambda(f(x_s) - \Psi_c) \Rightarrow \max. \quad (10)$$

$$\Psi_c(x_s) = f(x_s) = a_c \times F^\alpha \times L^\beta \times G_m + G_a \Rightarrow \max. \quad (11)$$

Звідси випливає важливий висновок: достатній рівень ОФП як окремих працівників підприємства, так і ОФП та компетенція всього колективу (в процесі менеджменту) забезпечує реалізацію цілей підприємства, створює умови для ефективного його функціонування (з раціональним використанням ресурсів) та покращує рівень інвестиційної привабливості. Позитивна перспектива для підприємства (або ефективність його функціонування та розвиток) формується за умов позитивних параметрів ОФП персоналу (результативність, ефективність, вартість, корисність, надійність) та ППП. В основу напрямів підвищення ОФП персоналу, враховуючи [12], доцільно

внести принципи та технології навчання: андрагонічні; акмеологічні; когнітивні.

Література до розділу 4.32

1. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посібн.] / О.Є.Кузьмін, О.Г.Мельник. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – Львів: Нац. ун-т “Львів. політехніка” (Інф.-вид. центр “ІНТЕЛЕКТ+”ІПДО), “Інтелект-Захід”, 2007. – 384 с.
2. Кузьмін О.Є. Менеджмент: [навч. посіб.] / О.Є.Кузьмін, Н.Т.Мала, О.Г.Мельник, О.Р.Саніна; Нац. ун-т “Львів. політехніка”. – Львів: Вид. Нац. ун-ту “Львів. політехніка”, 2012. – 240 с.
3. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г.Загородній, Г.Л.Вознюк. – Львів: Вид. Нац. ун-ту “Львів. політехніка”, 2005. – 714 с.
4. Кузьмін О.Є. Сучасний менеджмент / О.Є.Кузьмін. – Львів: “Центр Європи”, 1995. – 176 с.
5. Янковська Л.А. Формування освітньо-фахового потенціалу в системі соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Л.А.Янковська. – Львів: Нац. ун-т “Львів. політехніка”, 2008. – 40 с.
6. Скриньковський Р.М. Методичні рекомендації до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств / Р.М.Скриньковський // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – грудень. – № 23. – С. 62 – 67.
7. Компетентність // Вільна енциклопедія “Вікіпедія” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Компетентність>.
8. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах / В.М. Хобта, О.Ю. Попова, А.В. Мешков: [монографія] / НАН України. Ін-т екон. пром-сті. МОН України. ДонНТУ. – Донецьк, 2005. – 343 с.
9. Наконечний С.І. Економетрія: [підручн.] / С.І.Наконечний, Т.О.Терещенко, Т.П.Романюк. – [вид. 4-те, доп. і перероб.]. – К.:КНЕУ, 2006. – 528 с.
10. Сколоздра М.М. Розроблення нормативно-методичних засад оцінювання компетентності персоналу випробувальних лабораторій: автореф. дис. ... канд. техн. наук: спец. 05.01.02 “Стандартизація, сертифікація та метрологічне забезпечення” / М.М.Сколоздра. – Львів, 2013. – 20 с.
11. Петришин Н.Я. Система стратегічних показників діяльності машинобудівних підприємств / Н.Я.Петришин // Регіональна економіка. – 2008. – № 4 (50). – С. 173 – 184.
12. Литовченко І.В. Напрями розвитку професійної компетентності управлінського персоналу / І.В.Литовченко // Управління розвитком. – 2011. – №4(101). – С. 209 – 210.

4.33. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОКОМУНЕНЕРГО ШЛЯХОМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

Трач О.Ю.

Національний університет «Львівська політехніка»

Значні витрати житлово-комунального господарства, підприємств, населення на енергоресурси викликають необхідність впровадження різного роду програм енергоефективності та енергозбереження задля зниження використання самих енергоресурсів та, як наслідок, зниження витрат. Заходи енергозбереження знаходять своє застосування в сферах виробництва енергії, її

постачання та споживання, зокрема промисловістю, бюджетними організаціями, житлово-комунальним господарством (ЖКГ).

Програма впровадження енергозберігаючих технологій у житлово-комунальному господарстві міста повинна виконуватись паралельно із політикою в сфері ЖКГ та енергетики національного рівня (енергетична стратегія країни, державна програма реформування ЖКГ, державна програма реформування об'єднань співвласників багатоквартирного будинку - ОСББ) та регіонального рівня (програма реформування ЖКГ регіону, програма підвищення енергоефективності бюджетних будівель регіону, програма соціально-економічного розвитку регіону) [1, с. 6]. Проте, реальне запровадження програм енергозбереження, енергоефективності бере початок на місцевому рівні. Нижче зображено схему запровадження енергозберігаючих технологій (рис. 1).

На рис.1 наведено схему запровадження енергозберігаючих технологій та приклади програм енергозбереження на кожному з рівнів. Кожне місто, враховуючи специфіку свого розвитку, визначає пріоритетні напрями енергозбереження в даному місті, дотримуючись загальнонаціональних принципів. На основі сукупності міських програм доцільно створювати регіональні програми енергозбереження, які враховують особливості регіону та, таким чином, сприяють втіленню стратегії енергозбереження національного рівня.

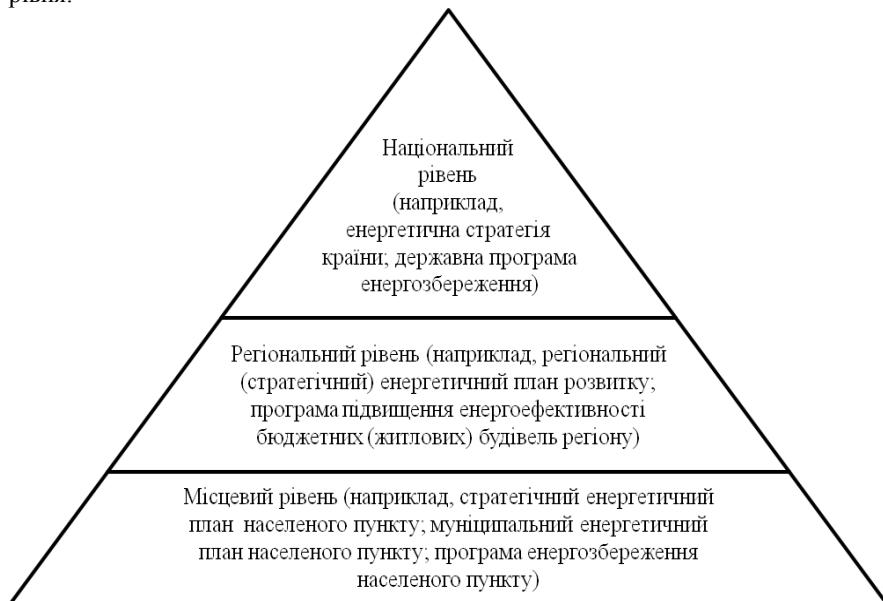


Рис.1. Схема запровадження енергозберігаючих технологій
Джерело: [власна розробка на основі: 1, с. 6].

На регіональному рівні формується базовий документ (регіональний енергетичний план розвитку чи стратегічний енергетичний план розвитку регіону), що передбачає виконання окремих програм (наприклад, програма підвищення енергоефективності бюджетних (житлових) будівель регіону). Програма енергозбереження на національному рівні містить заходи, які покликані забезпечити досягнення цілей національної енергетичної стратегії. Це, наприклад, програма повернення відсотків за кредитами на заходи енергозбереження для населення та кондомініумів, програми впровадження курсу з енергоефективності в систему освіти тощо.

Очевидно, на будь-якому рівні, програми енергозбереження необхідно починати у сфері виробництва та постачання енергії, відділивши їх від сфери споживання. Зупинимось детальніше на рівні виробництва і постачання енергії, тобто на діяльності підприємств теплокомуненерго.

Значна зношеність мереж постачання тепло- та електроенергії призводить до надмірних втрат енергії, вартість яких закладається в тарифи для населення та збільшує витрати кінцевих споживачів. За деякими даними [2, с.8], зношеність мереж теплопостачання в Україні становить 70%, коефіцієнт корисної дії (ККД) більшості котлів нижчий за 82%, а частина з них перебуває в експлуатації більше 20 років.

Крім того, споживання енергії та витрати на неї зростають. Проаналізуємо динаміку витрат на газ і електроенергію на прикладі м. Чернівці, м. Івано-Франківськ, м. Кам'янець-Подільський за період 2006-2012 рр. (рис.2, рис.3, рис.4).

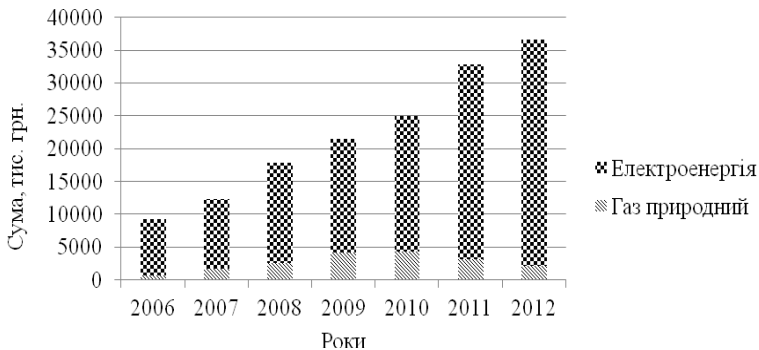


Рис.2. Витрати на газ і електроенергію у м. Чернівці за період 2006-2012 рр.
(млн. кВт·год)

Джерело: [власна розробка]

Рис. 2 показує тенденцію до зниження витрат на газ та значне зростання витрат на електроенергію у м. Чернівці. Це зумовлено, передусім, зростанням ціни на електроенергію.

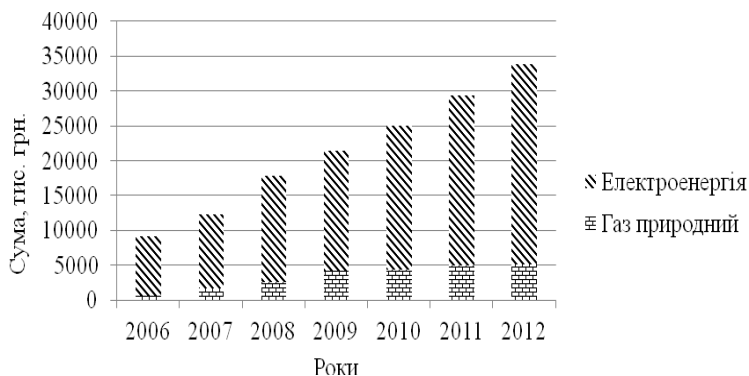


Рис.3. Витрати на газ і електроенергію у м. Івано-Франківськ за період 2006-2012 рр. (млн. кВт·год)

Джерело: [власна розробка]

З рис.3 видно, що у м. Івано-Франківськ витрати на газ залишаються майже незмінними останні декілька років, а також, як і в м. Чернівці, значно зростають витрати на електроенергію.

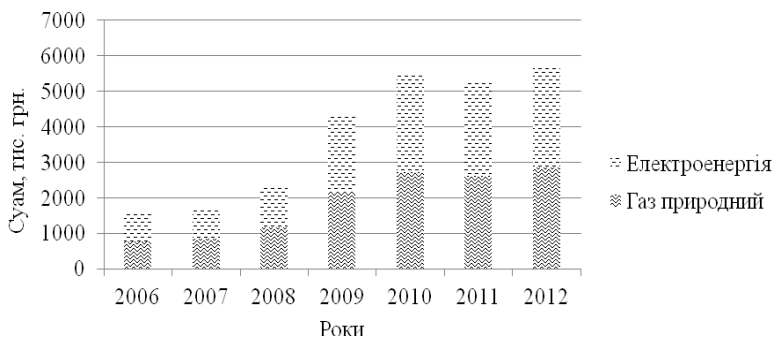


Рис.4. Витрати на газ і електроенергію у м. Кам'янець-Подільський за період 2006-2012 рр. (млн. кВт·год)

Джерело: [власна розробка]

Рис. 4 показує однакову тенденцію як зростання витрат на газ, так і зростання витрат на електроенергію у м. Кам'янець-Подільський.

Зростання використання енергоресурсів прямо пропорційне зростанню витрат палива. Так, при виробництві теплової енергії, втрати палива сягають 22%, а при транспортуванні енергії до кінцевого споживача втрати становлять 25%, що зумовлено використанням фізично застарілого обладнання [2, с.8-9].

Ці факти, а також зростання заборгованості оплати населенням та бюджетними організаціями за спожиті комунальні послуги, зокрема, за енергію, спонукають підприємства теплокомуненерго звернутись до енергозберігаючих заходів та технологій.

У табл. 1 наведено заходи енергозбереження у процесі виробництва та постачання енергії, їх вартість, термін окупності та економію енергії, яку вони приносять (дані достовірні для міст з населенням 200-400 тис. осіб, в цінах 2011 року).

Таблиця 1

Заходи енергозбереження у процесі виробництва та постачання енергії

№ п/п	Заходи	Вартість, тис. грн.	Чиста економія, тис. грн. (за весь період експлуатації)	Термін окупності, роки	Економія енергії (за 1 рік), тис. кВт*год
1.	Впровадження системи енергетичного менеджменту	5000	5380	0,9	22600
2.	Автоматизація режимів згоряння палива в котлах	2500	1100	2,3	4610
3.	Налагодження режиму роботи системи централізованого теплопостачання	1,7	60	0,0	2,1
4.	Влаштування деаерації підживлювальної води	1320	50625	0,4	-
5.	Впровадження стабілізаційної обробки підживлювальної води	1015	260	3,9	-
6.	Встановлення індивідуальних теплових пунктів у споживачів теплової енергії, регулювання вхідних вузлів	1579,3	546	2,9	1,9
7.	Заміна газових котлів потужністю 8МВт на котли на біопаливі	12000	2920	4,1	40000
8.	Об'єднання теплових мереж котельень	5677	670	8,5	994,2
9.	Переведення котельні на спалювання деревини	7500	1912	3,9	
10.	Побудова установки утилізації твердих побутових відходів (ТПВ) та подачі тепла від неї у мережу котельні	160000	53000	3	0
11.	Встановлення теплоізоляції в котельнях, що працюють на газовому паливі	300	292	0,8	5524,25
12.	Використання доочищених міських стічних вод для технічного водозабезпечення теплоелектроцентралей (ТЕЦ)	4110	1780	2,3	19305,8
13.	Децентралізація теплопостачання	9320	5070	1,84	55126,2
14.	Оснащення котельень приладами обліку споживання палива і віддачі теплоти	915	595	1,54	6419,76
15.	Зонування мережі водопостачання міста	2000	1300	1,5	1500

Джерело: [власна розробка на основі: 3, с.128-129, 136-139; 4, с.116-118, 122-123; 5, с.91]

Всі заходи економії енергії, енергозбереження, енергоефективності відрізняються великою кількістю особливостей, а саме технічними особливостями, терміном окупності, рівнем економії енергії, особливостями експлуатації, габаритами необхідного обладнання і т.д. Оскільки заходи енергозбереження є товаром, то для визначення фінансової привабливості таких заходів можливим є використання методів управління товарним асортиментом. Для цього найкраще, на нашу думку, використовувати наступні методи [6, с.35-37]:

- 1) HML - аналіз (high, medium, low value – висока, середня, низька вартість). Цей аналіз призначений розділяти товари (в даному випадку, заходи енергозбереження) на товари високої, середньої та низької вартості;
- 2) VED - аналіз (vital, essential, desirable – критично необхідні заходи, важливі заходи, рекомендовані до виконання). Цей аналіз застосовується при поділі товарів (заходів енергозбереження) за рівнем важливості;
- 3) SOS - аналіз (seasonal, off-seasonal – сезонний, позасезонний) – поділяє товари (заходи енергозбереження) на ті, які доцільні до використання, залежно від пори року і ті, які повинні використовуватись незалежно від пори року.

Продемонструємо результати VED – аналізу заходів енергозбереження, що стосуються виробництва та постачання тепла. Для початку проранжуємо заходи за чистою економією грошових ресурсів, а потім за періодом окупності. Отримані результати наведені у табл.2 (заходи, проранжовані за чистою економією наведені в порядку спадання, за терміном окупності – в порядку зростання).

Таблиця 2

Ранжування заходів енергозбереження за чистою економією ресурсів та терміном окупності

Фактор	Порядковий номер заходу														
Чиста економія, тис. грн.	10	4	1	13	7	9	12	15	2	8	14	6	11	5	3
Термін окупності, роки	3	4	11	1	15	14	13	2	12	6	10	5	9	7	8

Заходи, проранжовані за чистою економією, можна розділити наступним чином (межі кожної з груп визначалися на основі опитування експертів):

- до групи V віднесемо: 2000-53000 тис. грн.;
- до групи E віднесемо: 700-1999 тис. грн.;
- до групи D: 0-699 тис. грн.

Заходи, що проранжовані за терміном окупності, розділимо наступним чином (згідно з опитуванням експертів):

- до групи V віднесемо: менше 1,9 років;

- до групи Е віднесемо: 2 -3,9 р.;
 - до групи D: 4 роки і більше.
- У табл. 3 розділимо заходи на кожну з груп.

Таблиця 3

Поділ заходів енергозбереження на групи

Заходи, проранжовані за чистою економією грошових ресурсів			Заходи, проранжовані за терміном окупності		
V	E	D	V	E	D
10	9	8	3	2	7
4	12	14	4	12	8
1	15	6	11	6	
13	2	11	1	10	
7		5	15	5	
		3	14	9	
			13		

На основі табл. 3 розділимо енергозберігаючі заходи підприємств теплокомуненерго на 9 груп (Vч.ек.Vт.ок., Vч.ек.Ет.ок., Vч.ек.Dт.ок.; Еч.ек. Vт.ок., Еч.ек.Ет.ок., Еч.ек.Dт.ок.; Dч.ек.Vт.ок., Dч.ек.Ет.ок., Dч.ек.Dт.ок.). Результати поділу наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Доцільність запровадження заходів енергозбереження під час виробництва та постачання енергії

		Термін окупності		
		V	E	D
Чиста економія	V	1, 4, 13	10	7
	E	15	2, 9, 12	-
	D	3, 11, 14	5, 6	8

На основі здійсненого поділу можна зробити наступні висновки про фінансову привабливість заходів енергозбереження на підприємствах теплокомуненерго: до найпривабливіших заходів енергозбереження належать заходи з чистою економією 2000-53000 тис. грн. та терміном окупності менше 1,9 років, тобто ті, які попадають в зону Vч.ек.Vт.ок. (до них належать: впровадження системи енергоменеджменту; влаштування деаерації підживлювальної води; децентралізація тепlopостачання); заходи з чистою економією 2000-53000 тис. грн. та терміном окупності 2 - 3,9 років - Vч.ек.Ет.ок. (побудова установки утилізації твердих побутових відходів та подачі тепла від неї у мережу котельні); заходи з чистою економією 2000-53000 тис. грн. та терміном окупності більше 4 роки - Vч.ек.Dт.ок. (заміна газових котлів на котли на біопаливі). Не менш привабливими є також заходи з чистою економією 700-1999 тис. грн., терміном окупності менше 1,9 років - Еч.ек.Vт.ок. (зонування мережі водопостачання міста); заходи з чистою економією 700-1999 тис. грн., терміном окупності 2 -3,9 років. Еч.ек.Ет.ок.

(автоматизація режимів згоряння палива в котлах; переведення котельні на спалювання деревини; використання доочищених міських стічних вод для технічного водозабезпечення ТЕЦ). Заходи, що приносять чисту економію на рівні 0-699 тис. грн. та мають термін окупності менше 1,9 років Дч.ек.Ут.ок. можна також розглядати як фінансово привабливі (це такі заходи, як налагодження режиму роботи системи централізованого теплопостачання; встановлення теплоізоляції в котельнях, що працюють на газовому паливі; оснащення котельень приладами обліку споживання палива і віддачі теплоти). Очевидно, для інших заходів, що попадають в зону Еч.ек.Дт.ок., Дч.ек.Ет.ок., Дч.ек.Дт.ок., необхідно провести додаткові дослідження їхньої фінансової привабливості та впливу на ефективність функціонування підприємств теплокомуненерго.

Отже, запровадження енергозберігаючих технологій в житлово-комунальному господарстві міста бере початок на місцевому рівні у вигляді стратегічних енергетичних планів, муніципальних енергетичних планів та інших програм. Вони мають на меті зниження використання енергії, та, як наслідок, зниження витрат кінцевих споживачів та стосуються сфер як споживання енергії, так і її виробництва і постачання.

Виробники енергії, обираючи заходи енергозбереження, повинні застосовувати методи аналізу товарного асортименту (наприклад, VED – аналіз) з врахуванням чистої економії, терміну окупності та інших особливостей заходів. Крім того, підприємства повинні звертати увагу на особливість розвитку міста, існуючі муніципальні енергетичні плани чи програми підвищення рівня енергозбереження в місті, а також регіональні особливості для досягнення оптимального рівня ефективності використання енергії.

Література до розділу 4.33

1. Цюнь О. Формирование энергетической политики по повышению энергоэффективности зданий в рамках формирования Планов Действий по Устойчивой Энергии. Презентація. Київ, 2013 – 23 с. <http://www.inogate-ee.org/sites/default/files/document/Webinar%2010.%20Energy%20policy.pdf>
2. Регіональна енергетична політика. Основні проблеми і завдання / [Шевцов А.І., Бараннік В.О., Земляний М.Г. та ін.] – Дніпропетровськ, 2012 – 75 с.
3. Муніципальний енергетичний план м. Івано-Франківська на 2012-2015 pp./ [Кобилюх О., Карий О., Мавко П. та ін.] – Івано-Франківськ – Львів, 2011 – 143 с.
4. Муніципальний енергетичний план міста Чернівці на 2012-2015 pp./ [Кобилюх О., Карий О., Мавко П. та ін.] – Чернівці - Львів, 2011 – 127 с.
5. Елина Т.Н. Моделирование процессов разработки и управления региональными энергосберегающими программами: дисертація на здобуття ступеня канд. екон. наук : 08.00.05, 08.00.13. - М.: РГБ, 2003 – 259 с.
6. Chandra D. Bose Inventory Management // PHI Learning Pvt. Ltd. – New Delhi , 2006. – 164 с.

4.34. ОРГАНИЗАЦИЯ: МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕНЕНИЯ

Чабанюк О.В.,

К.Э.Н.

Российская международная академия туризма, г. Воскресенск, Россия

§ 4.34.1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Слово «организация» имеет несколько основных значений. Есть организация как процесс, как событие или действие. Отглагольное существительное организация (от организовать или организовывать — от лат. organize — составляю из частей) по определению вполне однозначно, хотя подразумевает много разных действий: учреждать, основать, объединять, упорядочивать и т.п. И есть организация как объект, как результат организационного процесса, как организованная вещественная совокупность. Здесь возможно множество значений, для которых слово «организация» всегда применимо, но имеет ряд смысловых синонимов и близких понятий. Например, существуют организации информационных макромолекул, образующих тело частицы вируса, или организация миллиардов нервных клеток, из которых состоит центральная нервная система, мозг человека. Существуют различные организации людей (семья, племя, шайка, армия, секта, партия, профсоюз, «идущие вместе» и т.п.). Существуют организованные последовательности соподчинения — иерархии идей, вещей, людей, уровней организации, бюрократические и государственные структуры, «вертикали власти». Есть организация верований — религия и организация рациональных знаний — наука; есть организованные последовательности управляющих сигналов — алгоритмы; есть организации процессов, операций — приемы, технологии, режимы. Есть, наконец, конторы, банки, производственные предприятия, торговые фирмы, акционерные общества, банно-прачечные тресты и т.п. Все это организации.

Организация как объект, как относительно законченный результат процесса организации отличается от объектов организации, т.е. тех ее элементов, частей, которые еще предстоит организовать. К примеру, взвод храбрых солдат отличается от кучки призывников. Организация — это структурно-функциональное состояние системы. Параметры состояния организации как системы являются характеристиками структуры, функций и режима функционирования системы.

Любая организация требует постоянных организационных усилий по ее сохранению, поддержанию и развитию. Процессы организации не прекращаются с появлением объекта организации. Поэтому разделение на процесс и результат часто условно. Всякая организация, имеющая цель и способная к актам выбора и решения на пути к этой цели, представляет собой сложную динамическую систему со всеми присущими ей свойствами. В этом отношении многие организации сходны с живыми организмами. Для них характерны зарождение, рост и развитие. Им необходим постоянный обмен

веществом, энергией и информацией с окружающей средой. Они имеют систему управления, основанную на обратных связях, которая обеспечивает внутренние взаимодействия и целесообразное поведение. Потребность (инстинкт) самосохранения заставляет их избегать опасных обстоятельств или защищаться от повреждающих влияний. Тем самым они ведут борьбу за существование. Они постоянно адаптируются к изменению внешних условий. Они способны к спариванию и размножению. Они склонны к образованию родственных сообществ. Они болеют, стареют и умирают...

По Б.З. Мильнеру организация — это сознательно координируемое социальное образование с определенными границами, которое функционирует на относительно постоянной основе для достижения общей цели.

Организация — это сложная динамическая система, имеющая цель.

Сложная система здесь однозначно трактуется как система, состоящая из динамических подсистем, одна или несколько из которых являются системами решающими, т.е. способными к актам выбора и решения.

Таким образом, организация – это и основание, учреждение чего-либо, и строение, устройство какого-либо объекта, а также совокупность людей, объединённых для достижения определённой цели [10, с.456; 15, с.427-428; 17, с.448-449]. Организация часто рассматривается в последнем значении: «Организация – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или целей» [8, с.31]. То есть, в определении организации существенны следующие три момента: 1) люди, 2) цели, 3) взаимодействие, координация действий в процессе достижения целей. Это узкое значение термина «социальная организация» [17, с.448].

Организация в указанном смысле составляет основу (организационный базис) всякого предприятия или учреждения, и потому вопросы устройства, основных характеристик, формирования и развития организаций являются весьма существенными для функционирования любой фирмы. Характерной особенностью таких развитых организаций является наличие в них специализированного персонала, прошедшего соответствующую подготовку и выполняющего функции управления.

В тоже время необходимо различие формальных и неформальных (неофициальных) организаций. Приведённая выше дефиниция определяет именно формальную организацию. Неформальная организация – это группа, которая складывается стихийно, но в которой люди взаимодействуют друг с другом достаточно регулярно [16, с.78; 18, с.58, 229]. Неформальные организации существуют во всех формальных организациях, и хотя у них нет руководителей, их роль весьма велика в функционировании формальной организации. Если формальная организация специально создаётся для достижения определённых целей, то неформальные организации возникают внутри формальной стихийно в силу неофициальных межличностных отношений. Далее под термином «организация» будет пониматься формальная организация, поскольку в соответствии со сложившейся традицией неформальные организации так и называются [8, с.31].

Существует огромное многообразие различных организаций, но все они имеют и ряд общих характеристик. Это – ресурсы, зависимость от внешней среды, подразделения, горизонтальное и вертикальное разделение труда, управление.

В общем случае цели всякой организации состоят в преобразовании ресурсов для достижения результатов. Организация включает в себя, и её функционирование основывается на использовании следующих ресурсов: это – люди, капиталы, материалы, технологии и информация. Процесс преобразования ресурсов наиболее отчётливо представлен в производственных организациях, но и непроизводственные, в том числе некоммерческие организации используют все эти виды ресурсов.

Организации в сильной степени зависимы от окружающего мира – внешней среды. Это проявляется в ряде отношений. Причём различают среду прямого воздействия и среду косвенного воздействия на организацию [8, с.115]. Среда прямого воздействия включает в себя факторы, которые непосредственно влияют на функционирование организации, и которые в свою очередь сами испытывают прямое влияние организации. Обычно к среде прямого воздействия относятся: поставщики, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования, потребители и конкуренты.

Под средой косвенного воздействия понимается совокупность факторов, которые не оказывают прямого немедленного действия на функционирование организации, но в той или иной мере в результате интегративного влияния сказываются на нём. Это – общее состояние экономики, процессы научно-технического процесса, политические и социальные тенденции, влияние тех или иных групповых интересов и существенных для организации событий в других странах. Вся совокупность внешних факторов определяет то, что происходит внутри организации.

Всякая организация характеризуется разделением труда: горизонтальным и вертикальным. Горизонтальное разделение труда – это разделение труда на компоненты или отдельные виды деятельности, которые в сумме образуют общую деятельность организации.

По горизонтали труд разделяется, как правило, по функциональному, товарно-отраслевому и квалификационному признакам.

Функциональное разделение труда находит отражение прежде всего в специализации работников по видам деятельности. В данном случае обособляются отдельные функции и выделяются соответствующие работники для их выполнения.

Разделение труда по товарно-отраслевому признаку связано со специализацией и ограничением в выполнении конкретных трудовых операций и процедур, например специализация продавцов на продаже одного какого-либо товара; осуществление слесарем ремонта только одного узла сложной машины и т.п.

Квалификационное разделение труда основывается на том, что при определении видов трудовой деятельности исходят из сложности работ и необходимой для их выполнения квалификации. В таком случае не должен

нарушаться принцип, согласно которому ни один работник высокой квалификации не должен делать работу, которую может выполнить работник более низкой квалификации. Нарушение этого принципа повышает стоимость работ и ведет к расточительству человеческих ресурсов [6].

Благодаря горизонтальному разделению труда значительно увеличивается производительность деятельности организации. Горизонтальное разделение труда находит своё организационное выражение в совокупности подразделений, которые образуют в своём единстве организацию в целом, хотя и сами представляют собой отдельные организации.

Горизонтальное разделение труда порождает потребность в функции координации отдельных видов деятельности, чтобы могли быть достигнуты цели организации. Поэтому в организации с необходимостью возникает вертикальное разделение труда. «Деятельность формирования работы других людей и составляет сущность управления» [8, с. 35]. Управление является важнейшей деятельностью для организации, во всех крупных производственных и иных организациях функция управления отделена от других функций (технических, коммерческих, финансовых) и её осуществляет специально подготовленный для этого персонал, образующий структурированную иерархическую систему управления [12, с.5].

В укрупненном плане вертикальное разделение труда осуществляется по следующим направлениям:

- общее руководство (выработка и проведение в жизнь главных перспективных направлений деятельности организации);
- технологическое руководство (разработка и внедрение прогрессивных технологий). Это рационализация производственных процессов на основе внедрения современных методов управления, комплексной механизации и автоматизации производства;
- экономическое руководство (стратегическое и тактическое планирование, анализ экономической деятельности организации, внедрение хозрасчета и обеспечение ее рентабельной работы);
- оперативное управление (составление и доведение до отдельных исполнителей оперативных планов, расстановка исполнителей по рабочим местам, их инструктирование, организация систематического контроля за ходом производственного процесса);
- управление персоналом (подбор, расстановка и развитие трудовых ресурсов организации).[6]

Таким образом, в организации существуют две внутренние формы разделения труда. Первая - это разделение труда на компоненты, составляющие части общей деятельности, т.е. горизонтальное разделение труда. Вторая, называемая вертикальной, отделяет работу по координированию действий от самих действий. Деятельность по координированию работы других людей и составляет сущность управления.

Организация может также быть охарактеризована в аспекте внутренней среды. Главными внутренними факторами организации являются: цели, структура, задачи, технологии и люди [8, с.88-109]. Цель – это предполагаемый

результат, который стремятся достичь совместно с работающими люди. Сами по себе цели являются мощным механизмом координации усилий, поскольку знание их позволяет всем членам организации исправлять свои действия в одну сторону. Всякая организация имеет ряд разных целей, более или менее важных, образующих некоторую систему. Кроме того свои цели, коррелирующие с целями организации, имеют и её подразделения.

Структура организации является её важнейшей характеристикой. С одной стороны, она детерминируется целями организации, но, с другой – в огромной степени определяет успешность функционирования организации как целого и её отдельных звеньев. Структура – система взаимоотношений и связей между уровнями управления и подразделениями.

Структура организации (или структура управления) может быть плоской или многоуровневой. Это зависит от сферы контроля, т.е. числа лиц, подчинённых какому-то руководителю. Если одному руководителю подчиняется большое количество людей, то речь идёт о широкой сфере контроля, которая тем самым определяет плоскую структуру управления. Если сфера контроля узкая, каждому из руководителей подчиняется небольшое количество людей и следует говорить о многоуровневой структуре организации.

Структура организации может быть также рассмотрена как система связей между должностями. Каждая должность получает ряд задач, решение которых является необходимым вкладом в достижение целей организации. «Задача – это предписанная работа, которая должна быть выполнена заранее установленным способом в заранее оговорённые сроки» [8, с.92]. Задачи организации традиционно делятся на три категории: 1) работа с людьми, 2) работа с предметами (машинами, сырьём, инструментами), 3) работа с информацией. Важными моментами в характеристике задач являются частота повторения задачи в процессе деятельности и время, необходимое для её выполнения. Число задач в организации имеет принципиальную тенденцию к росту, что обусловлено постоянно развивающейся специализацией и разделением труда во всех сферах общества и производства.

Важнейшей внутренней характеристикой организации является совокупность тех технологий, которые в ней применяются. В широком смысле технология – это множество средств преобразования сырья (будь то люди, информация или физические материалы) в необходимые продукты и услуги [8, с.94; 15, с.607; 18, с. 137-142]. Выполнение всякой задачи включает использование конкретной технологии.

Социолог и теоретик Джеймс Томпсон разработал классификацию технологий, с помощью которой могут быть охарактеризованы любые технологии. Он выделил следующие три вида технологий: 1) многозвенные технологии, 2) посреднические технологии, 3) интенсивные технологии [8, с.97].

Многозвенные технологии представляют собой ряд последовательных взаимозависимых задач, иногда последующие операции не могут быть осуществлены ранее предыдущих (например, сборочные конвейеры массового производства, технологические линии пищевой промышленности и т.п.).

Посреднические технологии характеризуют такие процессы, которые связывают между собой нуждающиеся друг в друге группы людей (например, посреднические коммерческие организации, биржи, банки, телефонные компании, бюро по трудоустройству и т.п.). Интенсивные технологии характеризуются использованием специального набора средств, отвечающего определённым целям, по отношению именно к данному объекту (это, например, технологии, применяемые в процессе создания макета газеты, монтажа фильма, лечения больного, индивидуального пошива одежды и вообще производства единичных и уникальных предметов).

Виктор Максимович Шепель, доктор философских наук, профессор, заслуженный деятель науки, особое внимание уделяет гуманитарным технологиям в бизнесе и менеджменте, определяя их как систему «социальной защиты людей, масштабного освоения демократии в их жизнедеятельности» [18, с. 140].

Люди – это главное звено любой организации. В конечном счёте, от их квалификации, профессионализма, мировоззренческих и ценностных ориентаций, психологических установок, настроения, культуры и взаимоотношений зависит успешность деятельности организации и достижение её целей. Особо пристально этот аспект функционирования организации был рассмотрен в концепции «человеческих отношений» [3, с.287-325]. Многие её положения остаются верны и по сей день и были в той или иной степени усвоены более поздними концепциями организации, в частности, в аспекте понятия «корпоративная культура».

Так, Дж. Пилдич и Ч. Макмиллан указывают, что «корпоративная культура» или «социокультура корпорации» является решающим фактором в становлении предприятия в качестве «фирмы-победительницы», т.е. в достижении им неординарно высоких темпов развития и эффективности функционирования как организации [7, с.64-72; 13, с.195-218]. Именно корпоративная культура, т.е. видение фирмой своей миссии, особое отношение к людям как к главному ничем незаменимому ресурсу, акцент на гуманитарные технологии в управлении организацией, является тем общим аспектом для всех фирм-победительниц, который вывел их в ряды лидеров бизнеса.

Существует и ряд иных важных моментов в функционировании организации – это процессы коммуникации и принятия решений, планирования, мотивации, контроля, а также тактика и стратегия организации и другое.

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод. На эффективность деятельности любой организации оказывает влияние множество факторов как действующих внутри нее (наличие четких целей и задач, хорошая мотивация и стимулирование деятельности персонала, сплоченность и сработанность коллектива и т.п.), так и оказывающих влияние на нее из внешней среды (состояние экономики, степень конкуренции, жесткое или мягкое регулирование со стороны государства, социальные установки и планы различных групп населения, воздействие поставщиков энергии и технологий, существующий в обществе уровень культуры и т.д.). Поэтому

эффективное функционирование любой организации определяется не только соотношением стоимости входных ресурсов (затрат) и стоимости выходной продукции, но и всесторонним учетом в разработке и осуществлении управленческих решений всей совокупности действий внутренних и внешних факторов. А это предполагает осуществление принципов системности и комплексности, которые при реализации всех этих факторов, порождают принципиально новое качество, не сводимое к простой сумме эффектов, вызываемых действиями тех или иных факторов. Это качество деятельности организации, выражающееся в высокой эффективности ее деятельности (хозяйственной, социальной, социокультурной и т.п.) возникает только тогда, когда оказывается эффективным УПРАВЛЕНИЕ данной организацией, что возможно только при системном, комплексном подходе к этой сложной и многогранной деятельности.

§ 4.34.2. СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Управление - вид подчинительной связи, при которой трудовое поведение работников приводится в соответствие с поставленными целями путем воздействия на интересы участников производственного процесса с учетом объективных требований экономических законов. Управление - это направленное со стороны управляющего органа воздействие на объект управления с целью получения установленного результата, согласования и корректировки действий исполнителей.

Термины «структура управления», «административная структура», «организационная структура» долгое время употреблялись как синонимы. Многие специалисты по организации управления до настоящего времени не считали нужным различать эти структуры [11, с.319; 12, с.339; 14, с. 259]. Тем не менее это совершенно необходимо для решения современных проблем организационного проектирования [4, с.454; 9, с.230]. Будем считать структуру управления родовым термином. К её типам отнесём административную и организационные структуры. Каждая из них способна порождать и поддерживать определённые жизненно важные для предприятия процессы. Каждая формируется своими методами.

Всякая структура есть конечная совокупность элементов и частей элементов. Понятие элемента в любом виде структур управления первично. Элементы различаются по своим свойствам, которые могут проявляться лишь тогда, когда элементы вступают во взаимодействие друг с другом. Условия и способы реализации элементами структуры своих свойств назовём отношениями. Отношения показывают, с какими другими элементами взаимодействие данного рода предпочтительнее или единственно возможно. Отношения упорядочивают элементы структуры и соответственно в структуре должно быть более одного элемента, а отношений - не мене одного. С этих позиций рассмотрим и типы структур управления.

На любом предприятии химической промышленности имеется технико-технологическая структура, состоящая из химических аппаратов, установок и

других технических средств, преобразующих вещества, энергию и связанных потоками преобразований предметов, вспомогательных материалов, энергии. В технико-технологическую структуру входят также люди как производительная сила, которые осуществляют процесс производства.

Чтобы он протекал достаточно долго и давал желаемый продукт, необходимо руководство людьми, его осуществляющими, и воспроизводство технико-технологической структуры. Поскольку воспроизводство бывает простым и расширенным, то первое сопровождается сохранением структуры, благодаря профилактике и компенсации отклонений, а второе – ростом технико-технологической структуры. Для осуществления процессов руководства и воспроизводства над технико-технологической структурой надстраивается административная структура. Её элементами выступают все работники химического предприятия, между которыми складываются отношения руководства (подчинения) и информирования. Выделяются и более крупные элементы административной структуры – звенья (подразделения)-подструктуры административной структуры, состоящие из групп работников.

Необходимые свойства элементов административной структуры - это их компетенция: совокупность обязанностей, прав, ответственности – для подразделения, а также квалификация – для работника. Под обязанностью понимается должное (необходимое) положение работника, предписанное правовой нормой, указанием, должностной инструкцией, приказом /распоряжением/ руководителя. Право и регламентированная нормативным актом возможность совершают определённые действия для выполнения возложенных обязанностей, т.е. использовать определённые ресурсы, применять те или иные методы работы, взаимодействовать с другими работниками. Ответственность – обусловленное правовой нормой претерпевание неблагоприятных последствий, возникающих из-за невыполнения обязанностей. Практически граница между обязанностью и правом весьма прозрачна, работник часто обязан воспользоваться данным ему правом для надлежащего выполнения обязанностей.

О наличии отношения подчинения говорят в тех случаях, когда имеет место один из трёх признаков подчинённости. Во-первых, должностное лицо выдаёт задание на работу в виде письменного или устного распоряжения, указания, инструкции или планов. Во-вторых, одно должностное лицо отчитывается перед другим о выполнении задания, используя разные формы отчётности и предоставляя по требованию или в заранее обусловленные сроки. В-третьих, на должностное лицо в пределах своих прав может влиять наказание или поощрение другого должностного лица по результатам его работы.

Наличие перечисленных признаков легко устанавливается, они необходимы и достаточны для того, чтобы определить, подчиняется фактически одно должностное лицо другому.

Отношения информирования, возникающие в административной структуре, позволяют её элементам упорядоченно обмениваться продуктами своей деятельности с целью решения стабильного набора форм руководства и воспроизводства технико-технологической структуры. При формировании

административной структуры предусматриваются такие элементы, в той или иной мере воспроизводящие административную структуру. Это отдел кадров и обучения, социологические службы и другие. Таково устройство административной структуры.

Как всякий реальный объект, административная структура подвержена естественным изменениям. Состав задач, методы их решения, характеристики свойств элементов постоянно на практике отходят от организационных норм, принимавшихся в момент создания административной структуры. Скорость возможных изменений зависит от наличия и интенсивности процессов воспроизводства самой административной структуры. Если они достаточно сильны, естественные сдвиги организационных норм предупреждаются, или компенсируются, и административная структура длительное время сохраняет установленный организационный порядок. В противном случае она деградирует, а вместе с нею и технико-технологическая структура.

Типичным примером деградации действующих административных структур является депрофессионализация персонала: технолог на химических предприятиях большую часть времени тратит на материально-техническое обеспечение; главный инженер в основном занят вопросами оперативного управления, а технической политикой предприятия занимаются некомпетентные лица; экономист больше внимания уделяет составлению отчётности, чем экономическому анализу деятельности предприятия.

В рамках воспроизводства административной структуры, в целях восстановления организационных норм используются процессы рационализации и совершенствования. Существенные изменения административной структуры, до недавнего времени, возможны были лишь только со стороны вышестоящих отраслевых, союзных или местных органов. Однако на предприятиях иногда стихийно возникали те или иные фрагменты недолговременных организационных структур, которые не меняли административную структуру.

В результате в административных структурах протекают процессы руководства, воспроизводства технико-технологической структуры, самовоспроизводства и естественный процесс разложения первоначальных организационных норм, ведущий к деградации. Заметим, что отношения, конституирующие административную структуру, исключают имманентность процессов, а элементы административной структуры не проявляют свойства рефлексивности: оно им просто не нужно. Поэтому процессы, обеспечивающие развитие – управление и организация – в административных структурах протекать не могут. Заявление, постановка и решение проблем в них также невозможны. Отношения в административной структуре исключают всякие пути к развитию. Они воспроизводят особое – административное мировоззрение.

Начиная с 60-х годов, предпринимались многократные попытки привести в действие процессы развития предприятия. Опыт подобных попыток и массовых «реорганизаций» структур наглядно свидетельствует, административная структура по своей природе не может быть иной, чем она

есть. Однако ставить вопрос о быстрой кардинальной замене административной структуры иным типом структуры – серьёзная ошибка: процессы функционирования столь же необходимы, как и процессы развития.

Наиболее результативным является формирование организационных структур, способных к адаптации и развитию, которые бы не заменяли, а дополняли административные структуры.

В отличие от административной, элементы организационной структуры рефлексивны. Позиции в оргструктуре не должностные, а формальные. Их рефлексивная связь обеспечивается процессами управления, организации и самоопределения. Элементы организационной структуры связаны отношениями коммуникации. Содержание, а не властное начало контролирует оргструктуру и побуждает людей входить в её заранее незапланированные позиции. В оргструктуре могут участвовать люди, заинтересованные в использовании административной структуры как в средстве достижения своих целей, – работники других предприятий, учебных и исследовательских учреждений, органов регионального управления, методологических учреждений. Таким образом, организационная структура открыта в сферу организации управления, а координация её участников достигается посредством их участия в деятельности позиций, необходимых для решения проблем и вследствие этого – изменения административной структуры.

В настоящее время регулярных оргструктур на предприятиях нет. Известны лишь отдельные попытки их построить. Небольшой опыт, тем не менее, показывает, что новая организационная форма совершенно не соответствует действующей административной структуре. Десятилетиями отработанный механизм самосохранения административной структуры наносит оргструктуре огромный вред. Руководители, как правило, опасаясь потерять единоличный контроль над административной структурой, преследует личные цели.

Конечно, общие причины понятны: необычность процессов развития, которые к тому же претендуют на регулярность и недостаточность средств их проведения. Поэтому, оставленные на произвол судьбы, оргструктуры нестабильны, большая их часть распадается, не успев стать естественным дополнением действующих структур. Возникает проблема стабилизации, выживания оргструктур. На первый взгляд, чтобы её решить, нужно устранить названные выше причины и обеспечить поддержку новых оргструктур со стороны сферы организации управления. Однако сами эти причины – оборотная сторона оргструктур, а сфера организации управления формируется на базе действующих организационных структур.

Очевидно, при создании оргструктуры в её рамках должны быть запущены процессы воспроизводства: интеллектуализация, демократизация и идеологизация.

Определённые возможности для этого создают и формы самоуправления, предусмотренные Законом РФ "Об общественных объединениях". Под общественным объединением понимается добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан,

объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения [5, ст.5] Однако здесь существует опасность создания структуры самоуправления по типу административных структур, которые включают новое содержание и методы работы, свойственные организационным структурам. Такая ошибка была допущена, например, в бывшей Югославии и во многих случаях парализовала управление, вызвав тенденции возврата к старым формам руководства.

Инновационный подход в наши дни продиктовал появление принципиально новых структур: виртуальных, сетевых, круговых, многомерных, корпоративных, предпринимательских, интеллектуальных, индивидуалистических, интегрированных, модульных, самонастраивающихся, конгломератных, глобальных, самообучающихся, клиентоориентированных и др.

В современных условиях основной характеристикой организационного проектирования является горизонтальная модель как основа структурирования организации. Как известно, что организации, основанные на вертикальном администрировании, не могут сегодня адаптироваться к стремительным переменам и реконфигурируются или просто распадаются, видоизменяясь и эффективно взаимодействуя с внешней деловой средой.

Ведущие принципы горизонтального подхода к проектированию организации можно определить следующим образом:

1) построение организации вокруг процесса, а не задачи — вместо создания структур на основе набора функций и департаментов компания строится вокруг 3—5 основных процессов со специфическими целями на основе сочетания фрагментарных задач;

2) формирование гетерархических структур — за счет сокращения вертикального администрирования обеспечивается распространенность горизонтальных связей, децентрализация и минимизация уровней управления, что приводит к появлению плоских моделей управления;

3) дебюрократизация процесса управления — происходит отказ от рутинных технологий, формализованных процедур и регламентов, вследствие чего обеспечивается замена жестких связей бюрократического типа гибкими связями и отношениями и достигается продуктивное взаимодействие руководства и персонала;

4) развитие эдохократических отношений — за счет развития инициативы, активности, самостоятельности и ответственности достигается максимальное использование творческого потенциала и компетентности персонала, его вовлеченность в процесс управления;

5) организация команд — выделение автономных высокопрофессиональных групп (бригад), которые объединяют немногочисленные группы равноправных специалистов с комплиментарными (взаимодополняющими) навыками для достижения целей на основе партнерства, высокой сплоченности, групповой самоорганизации и солидарной ответственности;

6) клиентоориентированность организации на основе идеологии маркетинг-менеджмента — целью и критерием оценки работы является рыночная ориентация и удовлетворение запросов разнообразных групп клиентов (под клиентами понимаются все потребители организационной культуры и продуктов деятельности организации — персонал, поставщики, покупатели, посредники, партнеры, акционеры, инвесторы, общественность, государство);

7) формирование «внутренних рынков» — принципы предпринимательства и рыночных отношений переносятся на взаимоотношения внутри организации, и как следствие, появляются предпринимательские подразделения, взаимодействующие между собой на основе рыночных принципов и образующие «внутрифирменную экономику»;

8) создание инфраструктуры принятия решений — формируется единая система обеспечения данной «организационной экономики» (отчетность, коммуникации, стимулы, политика, культура и др.);

9) выделение стратегических хозяйственных подразделений — создаются специализированные структуры, координирующие и обеспечивающие деятельность по разработке и реализации бизнес-стратегий;

10) нововведенческая экспансия, поиск новых рынков и диверсификация операций — развивается деятельность, ориентированная на производство и продвижение на рынок новых изделий и технологий на принципах «рискового финансирования»;

11) аутсорсинг — часть подразделений или функций, в которых данная организация не обладает ключевыми компетенциями, выводится за пределы организации исходя из соображений экономической целесообразности;

12) становление новой корпоративной модели — расширение контактов с поставщиками, потребителями, конкурентами на основе усиления внутренней и внешней интеграции, кооперирование ресурсов и усилий для использования рыночных возможностей;

13) развитие групповой компетенции — на основе обучения и развития персонала повышается информированность и обученность работников навыкам командного взаимодействия и принятия эффективных решений;

14) модификация системы стимулирования персонала — оценка и система оплаты труда ориентированы на командные, а не личные достижения, поощрение развития умений и овладения разнообразными профессиональными навыками вместо узкой специализации;

15) формирование новой корпоративной морали — в результате становления атмосферы взаимного доверия, ответственности и партнерства преобразуется мышление работников, обеспечивается формирование корпоративной культуры и эгалитарной среды, что отражается в идеологии и философии компании;

16) оптимизация процесса управления — за счет устранения неэффективных управленческих операций и процедур, рационализации деятельности внутри каждого процесса достигается изменение роли и функций

менеджмента, повышение эффективности деятельности организации в целом.
[19]

Горизонтальная модель является основой построения многих успешных зарубежных фирм: «Херох», «Motorola», «AT&T», «Ryder», и др. Из числа российских компаний выделяются: «Интеррос», «Вымпелком», «РЕСО-Гарантия», «Чистая вода» и др. Креативность и гибкость горизонтальных взаимосвязей обеспечивает этим организациям адаптивность, высокую инновационную готовность, способствует повышению конкурентоспособности.

Следовательно, горизонтальное структурирование позволяет достаточно полно использовать ресурсы для совершенствования бизнес-процессов, эффективного взаимодействия с динамично изменяющимся внешним миром и реализации стратегических целей.

Со слов специалистов, горизонтально ориентированные структуры могут вытеснить все традиционные организационные формы и занять ведущее место среди организаций будущего.

На основании современной ситуации можно сделать следующий вывод. С позиции отношения к будущему все компании можно разделить на три группы:

- 1) компании, которые не видят необходимости в переменах;
- 2) компании, признающие необходимость постоянной модернизации уже имеющегося;
- 3) компании, которые своей главной задачей считают создание принципиально нового, того, чего нет на современном рынке.

Руководителям компаний, относящихся к первому типу, страшно и подумать, что придется кардинально менять с трудом налаженное производство. Такие компании очень быстро сходят с арены, выбывают из конкуренции. Руководители второй группы понимают, что требования потребителей будут постоянно возрастать, поэтому заняты поиском вариантов улучшения и постоянной модернизацией выпускаемой продукции. Руководители компаний третьего типа убеждены, что завтрашние потребители будут отличаться от сегодняшних, поэтому связывают свою деятельность с неизбежной конкуренцией на рынке, много сил и ресурсов тратят на создание принципиально новой продукции.

Современная организация, которая стремится остаться на рынке, должна иметь две стратегии, работающие одновременно: улучшение старого и создание нового. Улучшение старого строится в основном на внедрении новой организационной модели, более гибкой, в которой быстрее и более целенаправленно идут внутренние процессы, стабильнее связи с поставщиками и потребителями. Короче говоря, речь идет о создании более эффективной организационной структуры. Эта стратегия какое-то время удерживает компанию на плаву, но не дает никаких гарантий на успех в будущем. Итак, главной задачей менеджеров современных компаний является одна из сложнейших задач — поддержание равновесия между постоянством и новаторством.

§ 4.34.3. ИДЕИ «ВСЕОБЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ НАУКИ» И ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЭКОНОМИКЕ

В современных условиях, когда произошла ломка устаревших форм производственных отношений и методов организации экономической жизни, встал вопрос о необходимости создания новой экономической системы на месте разрушенной старой. Существенную помощь в этой работе могут оказать идеи «Всеобщей организационной науки», или «Тектологии», политического деятеля, врача, философа, экономиста прошлого столетия Александра Александровича Богданова. «Всеобщая организационная наука» - выдающийся памятник русской теоретической мысли начала 20-го века – по своему содержанию намного обогнала своё время, и, как это часто происходило в истории, в момент публикации оказалось непонятой научным обществом. Критики сразу после публикации книги обрушили на неё арсенал не столько научных, сколько идеологических аргументов, к тому же часто совершенно не связанных с реальным содержанием «Тектологии». Ситуация не улучшилась и в следующие годы. Глубокий анализ теоретического наследия А.А. Богданова не был осуществлён. «Всеобщая организационная наука» очень скоро стала библиографической редкостью.

Время «Тектологии» наступило только в середине прошлого века в период распространения идей научно-технической революции. Развитие современных научно-технических дисциплин показало, что многие положения кибернетики и общей теории систем предвосхищены в «Тектологии». Она сыграла важную роль в развитии системного мышления. По существу, она была первой, или одной из первых, работой, положившей начало теории систем.

В настоящее время «Всеобщая организационная наука» возрождается к новой жизни. Интерес к ней быстро растёт. Индекс цитируемости у главного труда А.А. Богданова достаточно высок, но к сожалению, всё больше в зарубежных изданиях.

Исходным пунктом «Тектологии» является признание необходимости подхода к изучению любого явления с точки зрения его организации. Принять организационную точку зрения – значить изучать любую систему с точки зрения, как отношений всех её частей, так и отношений её как целого со средой, т.е. со всеми внешними системами. В соответствии с организационной точкой зрения мир рассматривается А.А. Богдановым как находящийся в непрерывном изменении, в нём нет ничего постоянного, все суть изменения, действия и противодействия.

Неслучайно центральное место в своём исследовании А.А. Богданов отводит проблемам изменения организации. В отличие от своих предшественников, он рассматривает структуру системы не как нечто застывшее, а как непрерывно меняющееся под влиянием не только внешних факторов, но и функционирования системы. Ведущая мысль его работы состоит в том, что изменения организации подчиняются вполне определённым, объективным законам. Эти законы, по мнению А.А. Богданова, также объективны, как и другие законы, например законы Ньютона.

С именем А.А. Богданова связано и представление об открытых системах, т.е. системах, которые находятся в постоянном взаимодействии с окружающей средой и не могут существовать без обмена с ней энергией и веществом. Их организация представляет собой интерес, так как они развиваются наиболее быстро. Конечно, могут существовать и совершенно замкнутые системы. Но даже в этом случае, когда их мощность весьма велика, они обречены на деградацию. А.А. Богданов утверждает, что только активное использование внешней среды обеспечивает сохранность системы. А активное использование внешней среды – это прежде всего борьба с ней, стремление отыскать такие положения равновесия, которые обеспечивают сохранение системы как единого целого.

В связи с этим вызывает большой интерес введение им понятия консервативного положительного и отрицательного отбора.

Первая схема отбора, в которой речь идёт только о сохранении организационных форм или их не сохранении, обозначается термином «консервативный отбор» [1, с.197]. Но эта элементарная схема консервативного отбора является научно недостаточной. Помимо того, что точного сохранения не существует, в неё трудно уложить те случаи, когда форма изменяется, прогрессивно развиваясь. Поэтому Богданов установил и вторую схему отбора, названную им «прогрессивным отбором» [1, с.200]. Он исходит из того, что все изменения среды, идущие независимо от данной организационной формы, намного чаще неблагоприятны для последней. Поэтому статическое положение данного комплекса неизбежно превращается в неблагоприятное. Отсюда Богданов делает вывод, что действительное сохранение форм в природе возможно только путём прогрессивного их развития. Схема прогрессивного отбора охватывает и прогрессивное развитие комплексов, и их относительный упадок. Поэтому отбор может быть «положительным» или «отрицательным» [1, с.202].

Положительный отбор, сопровождаемый возрастанием неоднородности внутренних связей комплекса, ведёт к уменьшению структурной устойчивости, а отрицательный, сопровождаемый возрастанием их однородности, – к её увеличению. В первом случае имеющиеся структурные противоречия сохраняются и к ним присоединяются со вступлением новых элементов ещё новые; во втором случае идущее разрушение отрывает от комплекса, прежде всего, наименее прочно связанные с ним элементы, разрывает наиболее противоречивые связи. Функция отрицательного отбора состоит в разрушении тех элементов, связей, группировок, которые наименее устойчивы, которые в наибольшей мере разрушают внутреннюю организованность целого. Происходит и упрочение системы, и возрастание её стройности. Поэтому, если отрицательный отбор, не производя полного или вообще глубокого разрушения системы, вновь сменится положительным, то дальнейший рост и развитие системы приобретает характер большей организованности.

Но при этом следует иметь в виду относительный характер всякой динамической устойчивости.

Сопоставляя функции положительного и отрицательного отбора в мировом развитии, можно сказать, что они охватывают вместе всю динамику этого развития. Положительный отбор, усложняя формы, увеличивая разнородность бытия, доставляет для него материал всё более возрастающий; отрицательный отбор, упрощая этот материал, устраняя из него всё непрочное, нестройное, противоречивое, внося в его связи однородность и согласованность, приводит этот материал в порядок, вносит в него систематизацию. Дополняясь взаимно, оба процесса стихийно организуют мир.

Предположим, пишет А.А. Богданов, что речь идёт о производственном объединении. Положительный отбор означает, что в системе возрастает специализация отдельных слагаемых объединений. Но это приводит к неизбежному увеличению внутренних связей. Происходит более глубокое распределение обязанностей. Возникает координирование и т.д. Все эти меры ведут к повышению эффективности производства, если мы будем характеризовать средней производительностью труда [2]. Т.е. период положительного отбора соответствует экономическому процветанию общества, когда его богатство возрастает. В это время увеличивается сложность общественной жизни. Постепенно усиливаются различия между людьми, растёт их социальное неравенство. Т.о., структурная неустойчивость общества нарастает к концу фазы подъёма. И в последствие в экономику вторгаются более конкурентно-способные субъекты, и процесс роста на короткое время прекращается. В этот период экономика перестраивается на новый режим. Данный период завершается тогда, когда экономика от спада переходит к очередной фазе подъёма – положительному отбору.

Состоялась ли «Тектология» как специальная наука? Реальный эффект кибернетики, системного прихода и им подобных общенаучных направлений заключается в проникновении новых идей и принципов в современное научное мышление, в его трансформации под влиянием задач, методов и форм научного познания. И в этом смысле «Тектологию» как науку об организации можно считать состоявшейся, поскольку организации подобно понятиям системы, структуры, связи, управления и т.п. стало неотъемлемой принадлежностью языка современной науки. «Тектология» по справедливости может быть названа первым в истории науки развернутым вариантом общесистемной концепции.

По мнению ряда учёных «Тектология» близка таким современными общенаучными направлениями, как кибернетика, системный подход, структурализм, теория катастроф, синергетика и т.п. Целый ряд понятий, разработанных в «Тектологии» («цепная связь», «закон наименьших», «принцип минимума»), оказывается верным с кибернетической точки зрения. Наконец, А.А. Богданов не только предвосхищает одну из основных идей кибернетики — идею обратной связи (в его терминологии — бирегулятора), но и иллюстрирует ее теми же примерами, что и один из основоположников кибернетики У. Росс Эшби.

Оценивая значение «Тектологии» для развития науки, можно сослаться на высказывание академика Н.Н. Моисеева: «Таблица Д. Менделеева,

биогеохимия В. Вернадского, теория биогеоценозов В. Сукачева и Н. Тимофеева-Ресовского — все эти универсальные системы знаний составляют гордость русской и советской науки. Теория организации А.А. Богданова может быть поставлена в один ряд с подобными учениями.

Без сомнения, делая вывод, идеи «Тектологии» будут содействовать критическому переосмыслению многих сложившихся постулатов и упрощенных подходов, творческому анализу реальных процессов, происходящих в отечественной экономике сегодня. В связи с этим хотелось бы, чтобы «Всеобщая организационная наука» А.А. Богданова нашла своё место в отечественной экономической науке.

В данной работе рассмотрены основные понятия организации, административной и организационной структур управления, проблемы создания организационных систем.

Продемонстрировано, что при формировании организационных структур главное внимание отводится приданию им динамичности с тем, чтобы они могли приспосабливаться к постоянным изменениям внутренней и внешней средам, и что, структура управления может развиваться наподобие живого организма.

Определенная организация наблюдалась еще на стадии индивидуального труда ремесленника. Она зародилась из многократно повторяющихся производственных функций, выполняемых ремесленником для достижения конечной цели своего труда. Устойчивая реализация производственных функций и образует простейшую форму организации процесса производства, т. е. его первоначальную структуру, существующую еще в скрытом состоянии. Основой этого явления было кооперированное производство, развитие которого привело к выделению функций управления, формирующих организационную структуру.

Таким образом, главным фактором формирования организационной структуры управления производством было разделение труда, появление функции управления. Совместный труд, кооперация рабочей силы породили новый тип отношений, сложившийся как отношения между участниками производственного процесса, между руководителями и подчиненными.

На стадии машинного производства произошло полное обособление функций управления. Появились полностью освобожденные от производственных функций руководители. Возникает опосредованный контроль с помощью ведомостей, отчетов, докладов и т. п. Налаживается обратная связь. Все это, и в особенности рост масштабов производства, способствовало быстрому развитию организационных структур управления.

Литература к разделу 4.34

1. Богданов А.А. Тектология: / Всеобщая организационная наука/. В 2-х кн.: Книга 1.- М.: Экономика, 1989.
2. Богданов А.А. Тектология: / Всеобщая организационная наука/. В 2-х кн.: Книга 2.- М.: Экономика, 1989.
3. Гвишиани Д.М. Организация и управление .М.: Наука, 1972.
4. Дитрих Я. Проектирование и конструирование: Системный подход.- М.: Мир, 1981.

5. Закон РФ «Об общественных объединениях» от 19.05.1995 N 82-ФЗ, ст. 5.
6. Кабушкин Н.Л. Основы менеджмента: Учеб. пособие - 5-е изд., стереотип. - Мн.: Новое знание, 2002. — 336 с.
7. Макмиллан Ч.. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1988.
8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992.
9. Мильнер Б.З. Проблемы исследования и развития организационных систем // Системные исследования: Методол. пробл. - М.: Наука, 1984.
10. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1990.
11. Организационные структуры управления производством. — М.: Экономика, 1975.
12. Организация управления промышленным производством/Под ред. О.В.Козловой, С.Е. Каменицера. М.: Высшая школа, 1980.
13. Пилдич Дж. Путь к покупателю. М.: Прогресс, 1991.
14. Проектирование организационных структур управления производством. — Киев: Наук. думка, 1979.
15. Современный словарь иностранных слов . М.: Прогресс, 1991.
16. Социология/ Г.В.Осипов (рук. авт. кол.). М.: Мысль, 1990.
17. Философский энциклопедический словарь. М.: Сов. энц-дия, 1989.
18. Шепель В.М. Настольная книга бизнесмена и менеджера (Управленческая гуманитарология). М.: Финансы и статистика, 1992.
19. Хохлова Т.П. Менеджмент в России и за рубежом, №4, 2006.

4.35. ПОРТФЕЛЬНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Шамота Г.М.

к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

В системі управління науково-технічним розвитком відбувається зміна пріоритетів розвитку національної економіки України та побудова економіки інноваційного типу. Наведені тенденції вимагають активізації інноваційної діяльності, надання особливої уваги модернізації, реконструкції та розвитку виробництва на новій технологічній основі, створення новітніх технологічних процесів, перебудови та доведення до сучасного науково-технічного рівня всіх галузей матеріального виробництва та сфери послуг.

Також слід зазначити, що виживання й успішне функціонування будь-якого підприємства у вирішальній мірі буде визначатись узгодженістю процесів стратегічного та інноваційного управління і ефективністю управління портфелем інноваційних проектів.

Під інноваційними проектами розглядаються проекти, в яких основною метою є створення і застосування нових технологій, науково-технічних розробок, ноу-хау та інших нововведень, їх практичне освоєння і впровадження у виробництво, і які, в свою чергу, забезпечують розвиток систем.

Проблема управління інноваційними проектами у виробничому секторі є темою для дискусій серед вчених, які працювали над створенням ефективного механізму управління інноваційними проектами. Це складний процес, пов'язаний з прийняттям рішень в умовах, що формуються під впливом

багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів [8], які постійно змінюються (рис. 1).

Таким чином, при створенні дієвого ефективного механізму управління інноваційними проектами необхідно враховувати вплив змінних факторів зовнішнього та внутрішнього характеру для забезпечення його гнучкості, своєчасного корегування змін. Механізм управління інноваційними проектами включає в себе не тільки організаційні, економічні, фінансові (фінансова забезпеченість проектів), інформаційні та інші складові, а і складові інноваційного характеру.

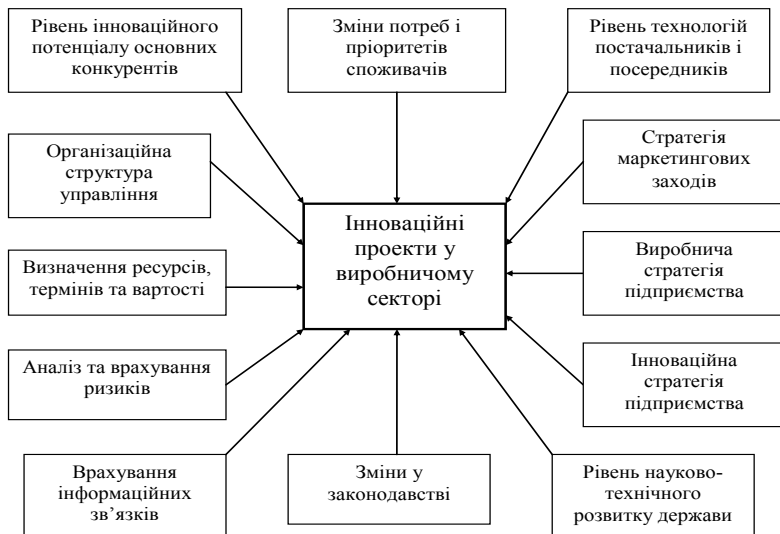


Рис. 1. Основні фактори, що впливають на формування механізму управління інноваційними проектами (складено автором на основі джерела [8])

Безспірним є той факт, що саме інноваційний потенціал є вирішальним у збільшенні конкурентоспроможності підприємства. При цьому на сучасному етапі розвитку економічної науки забезпечення інноваційного розвитку підприємства є майже першочерговим стратегічним завданням для забезпечення ефективного задоволення потреб споживачів та запорукою стійкого економічного зростання будь-якої організації.

Управління портфелем інноваційних проектів підприємства передбачає поєднання стратегічного та інноваційного менеджменту і застосування портфельного підходу до управління інноваційними проектами, тому що сам портфель інноваційних проектів підприємства – це інтеграція стратегії, яка

спрямована на забезпечення ефективного управління підприємством або його портфелем інноваційних проектів та інновацій. Саме від складу та якості портфелю інноваційних проектів залежить конкурентоспроможність підприємства, його позиція на ринку, прибутковість діяльності тощо.

Портфельний підхід до управління інноваційними проектами реалізується через підсистему управління портфелем інноваційних проектів, яку слід розглядати як складну, багаторівневу, багатокомпонентну сукупність взаємообумовлених та взаємопов'язаних процесів, систем забезпечення. Вона базується на прогнозуванні, аналізі, плануванні, організації, мотивації, обліку та контролінгу та зорієнтована на досягнення визначених цілей стратегічного та інноваційного розвитку підприємства з урахуванням ендегенних та екзогенних факторів.

Також слід відзначити, що моделі управління портфелем інноваційних проектів, які використовуються на підприємствах, є застарілими, спрямованими здебільшого на максимальне завантаження виробничих потужностей замість аналізу існуючого виробничого потенціалу підприємства, пошуку нових ніш ринку, розробки напрямків інноваційного розвитку, реалізації та впровадження інноваційних проектів.

В контексті управління інноваційними проектами застосування портфельного підходу може забезпечити:

- оцінку можливостей кожного інноваційного проекту;
- вибір відповідно привабливого проекту для кожного ринку;
- встановлення взаємозв'язків між існуючими проектами;
- ефективний розподіл ресурсів;
- встановлення корпоративних цілей і критеріїв синергізму та критеріїв входу у галузь/виходу з неї;
- визначення критичних факторів успіху та економічних перспектив;
- виявлення найбільш привабливих та найменш ризикових проектів.

Формуючи портфель інноваційних проектів, необхідно підбирати такі проекти, при реалізації яких отримується максимальний ефект синергізму. Його сутність полягає в тому, що ефект сумісної діяльності вищий від суми ефектів складових частин, якщо б вони працювали окремо. В діловій зарубіжній літературі дане поняття називають ефектом "2+2=5" для того, щоб підкреслити, що підприємство шукає таку комбінацію бізнесів, при якій ефект від інтеграційної суми (портфелю) більший, ніж проста сума ефектів складових частин [4].

Головне завдання команди, що управляє інноваційним портфелем, полягає в тому, щоб раціонально розподіляти фонди між всіма проектами. При цьому необхідно періодично здійснювати моніторинг даних проектів в ході їх реалізації з метою внесення відповідних коригувань або навіть припинення фінансування деяких з них.

Робота над формуванням і модифікацією інноваційного портфелю ускладнюється постійно змінними зовнішніми і частково внутрішніми умовами,

що вимагає безперервного розгляду змін в стратегії і тактиці інноваційної політики і переоцінки її як окремих фрагментів, так і в цілому.

Швидко змінна ринкова кон'юнктура, жорстка конкуренція призводить до того, що процес управління інноваційними проектами, починаючи з їх вибору, відбувається в умовах невизначеності чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Це вимагає вищого рівня управлінської гнучкості в ухваленні рішень, в порівнянні з будь-якими іншими видами діяльності.

Цілі інноваційної діяльності повинні бути орієнтовані, перш за все, на успіх продукту на ринку або на сегменті ринку. Тому параметри продукту, допустима ціна, технічна ефективність або споживчі властивості, а також умови і час виходу на ринок повинні бути зіставлені з відповідними показниками продуктів конкурентів, для вибору стратегії експансії і досягнення найбільшої ефективності, що украй важливо для успіху інновації, і, як результат, для зростання конкурентоспроможності підприємства.

Важливо відмітити, що вимоги ринку до продукту повинні бути оптимізовані з метою уникнення зайвих виробничих витрат, високої ціни, яка приведе до втрат часу на торгіву експансію і обробку громадської думки. Послідовність дій, на нашу думку, повинна полягати в орієнтації на цілі інноваційної діяльності, які потрібно досягти, потім пошук практичних форм реалізації і, врешті, на вибір варіантів (альтернатив) у формі інноваційних проектів.

Портфель інноваційних проектів підприємства може містити різноманітні проекти, причому кожний з проектів вимагає, перш за все, виділення ресурсів. Процес планування і коректування портфелю проектів, як правило, безперервний. Деякі проекти буде завершено ще в процесі виконання, частини і етапи деяких проектів зміняться. Звичайна кількість проектів, що входять в портфель, більшою мірою залежить від двох чинників: розмірів фінансування проектів і загального інноваційного бюджету. Структура портфелю залежить від можливостей управління портфелем з боку керівництва і від політики фірми в інноваційній сфері.

Підприємство в своїй інноваційній політиці може орієнтуватися на досягнення приватних переваг деяким набором невеликих проектів, за рахунок зниження ризику, а може, збільшуючи ступінь ризику, розвивати крупні проекти з високою економічною віддачею

Загальний алгоритм відбору інноваційних проектів для портфелю підприємства, на нашу думку, повинен включати методи оцінки проекту, критерії оцінки успішності проекту, оцінку можливості виконання проекту на даному підприємстві, оцінку фінансових витрат, оцінку витрат часу.

Крім того, при формуванні портфелю повинні враховуватися види і характер ресурсів, час їх введення в процес реалізації інноваційної програми, можливості переказу коштів в різні статті витрат і багато чого іншого, що далеко не завжди можливо наперед передбачити. Звідси витікає необхідність забезпечення гнучкості ресурсних можливостей підприємства для ефективної реалізації запланованого інноваційного рішення [6].

Найважливішим ресурсом, як відомо, є час. Особливо це потрібно враховувати у разі впровадження продуктів з коротким життєвим циклом. Звідси витікає, що при формуванні інноваційного портфелю особлива увага повинна приділятися цим товарам. Отже, менеджмент підприємства в процесі реалізації портфелю повинен, перш за все, зосередитися на скороченні термінів реалізації інноваційного проекту.

Структури управління по формуванню інноваційного портфелю для впровадження і комерціалізації нових технологій можуть бути представлені:

- структурою по формуванню портфелю – внутрішньофірмовою організацією представників різних підрозділів підприємства, тимчасовим колективом виконавців;
- структурою по управлінню впровадження однотипних проектів або обслуговуванням певної групи проектів – окремою стійкою структурою зазвичай в рамках дивізійної структури управління виробництвом;
- матричною організацією виконання проектів, включених в портфель, з розділенням управлінської і технічної відповідальності за проект.

При таких організаційних підходах персонал займається своїми традиційними завданнями, але в рамках кожного нового проекту, включеного в портфель, а керівництво підрозділів може бути тимчасово підпорядковане керівникам проектів.

На відміну від інвестиційних проектів, орієнтованих на випуск традиційних для ринку продуктів, інноваційні проекти особливо чутливі до реакції споживачів. Споживач повинен звикнути до нових продуктів, усвідомити їх переваги, навчитися відрізняти їх від всієї колишньої продуктової лінійки.

Вибір проектів для портфелю проектів компанії, які ще не пройшли випробування ринком, повинен відбуватися на основі детального прогнозу ринкової привабливості нових продуктів, на основі оцінки часу реакції ринку на появу кожного продукту і спиратися на ряд спеціальних маркетингових досліджень і апробації нового товару.

Слід зазначити, що портфель інноваційних проектів необхідно формувати так, щоб частка інноваційних проектів з високим ризиком була невелика. Це стосується переважно вибору стратегії просування нового товару на новий ринок. У міжнародній практиці оцінку комерційної цінності інноваційного проекту і, відповідно, ризики його реалізації здійснюють експерти спеціалізованих фірм і банків.

Але слід зазначити, що єдиної моделі управління портфелем інновацій не існує. Кожне підприємство, що працює в ринкових умовах, є унікальним за своїми характеристиками. Тому зміст процесу управління портфелем інноваційних проектів теж є унікальним для кожного окремого підприємства, а його форми і методи не можуть тиражуватись для багатьох підприємств.

Значна кількість інноваційних проектів, що реалізуються одночасно, та їх відмінність один від одного, пошук найбільш економічних та розвинених методів їх реалізації потребують якісно нового підходу до управління інноваційними проектами. Таким чином, ми вважаємо за необхідне формування

системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства, що має включати в себе комплекс необхідних фінансово-економічних та господарських дій, функцій і процесів управління із забезпечення оптимальної структури інноваційних проектів підприємства.

Виходячи з умов, які слід забезпечити на підприємстві для успішної інноваційної діяльності, враховуючи різноманіття факторів, що впливають на ефективність реалізації інновацій на підприємстві, ми пропонуємо виділити наступні завдання, вирішення яких є необхідним для формування системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства:

- аналіз і оцінка інноваційних проектів;
- створення необхідних організаційних, фінансово-економічних, правових, інформаційних та інших умов для забезпечення розробки і реалізації інновацій на підприємстві;
- контроль за реалізацією інноваційних проектів;
- мотивація персоналу до розробки і впровадження інновацій;
- оптимізація ризиків, пов'язаних з інноваційними проектами;
- впровадження комплексу маркетингових дій, спрямованих на забезпечення ефективної структури портфелю інновацій, що включає в себе аналіз ринкового середовища, сильних та слабких сторін підприємства, потенційних загроз та переваг від впровадження проекту, аналіз конкурентів та товарів-субститутів, аналіз споживачів та ресурсного забезпечення інноваційного проекту;
- комплекс дій з формування, планування, реалізації та завершення інноваційного проекту;
- інші дії, необхідні для успішної реалізації інноваційних проектів.

Зважаючи на значну кількість завдань, що постають перед системою управління портфелем інноваційних проектів підприємства, важливими є питання визначення місця і ролі даної системи в комплексі господарської діяльності підприємства. Оскільки запропонована система виконує як фінансово-економічні, так і операційно-виробничі завдання, на нашу думку, її необхідно інтегрувати безпосередньо у господарський механізм суб'єкта підприємництва. Це дасть можливість здійснювати не тільки заходи щодо розробки і реалізації проектів, важливих для підприємства, але і здійснювати поточний моніторинг їх реалізації з метою максимально швидкого реагування на можливі проблеми.

Головною метою системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства має стати створення такої сукупності інноваційних проектів, при якій підприємство одержить максимальний економічний ефект від розробки та впровадження інновацій.

На нашу думку, для реалізації поставленої мети підприємство має вирішувати цілий ряд функцій, а саме:

- 1) аналіз зовнішнього середовища й прогнозування його розвитку;
- 2) аналіз внутрішнього середовища підприємства;
- 3) виділення й відбір напрямків інноваційного розвитку підприємства;
- 4) вибір цільових ділянок ринку (сегментів або "ніш") для реалізації відібраних варіантів інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів;

5) аналіз і кількісна оцінка ризику на етапах інноваційного розвитку й усього процесу в цілому та при необхідності корегування етапів робіт за результатами аналізу;

6) виділення пріоритетних напрямків діяльності. На основі аналізу відібраних варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей, з урахуванням даних сегментації формують систему цілей на поточні й довгостроковий періоди діяльності, визначають пріоритетні завдання, рішення яких веде до досягнення поставлених цілей;

7) формування організаційної структури управління інноваційним розвитком;

8) планування виробничо-збутової й фінансової діяльності по обраних пріоритетних напрямках. Розробляють перспективні й поточні плани, у тому числі планують бюджети проектів (обсяги необхідних інвестицій у новації) і визначають джерела їх фінансування, формують оптимальну структуру інвестицій;

9) контроль за виконанням заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку;

10) підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямків інноваційної діяльності.

В рамках реалізації даних функцій ми пропонуємо структуру побудови системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства (СУПП), ключові підсистеми якої представлені на рис. 2.



Рис. 2. Структура побудови системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства (складено автором)

Таким чином, ключовими підсистемами системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства ми вважаємо наступні:

- інформаційна підсистема;
- функціональна підсистема;
- організаційна підсистема;
- підсистема стимулювання.

Всі вказані підсистеми мають прямий зв'язок між собою, через систему інформаційного забезпечення узгоджують свою діяльність з загальноекономічними цілями підприємства та зовнішніми ринковими цілями, регулюючими та забезпечуючими механізмами, а також можуть впливати як на формування окремих елементів системи, так і взагалі на стратегічні цілі господарської діяльності.

Інформаційна підсистема взаємодіє з мікро- та макросередовищем підприємства і поєднує в собі всі інформаційні потоки, які надходять до СУПП. Далі отримана інформація поступає до функціональної підсистеми, яка фільтрує та порівнює її з цілями та загальноекономічними стратегіями фірми. На даній стадії здійснюється аналіз і оцінка пропонованого інноваційного проекту. За результатами цього попереднього аналізу формуються висновки про принципову доцільність чи недоцільність реалізації проекту.

Наступним кроком є оцінка можливості реалізації даного інноваційного проекту на підприємстві. Якщо така існує, то проект включається до портфелю. На етапі реалізації проекту здійснюються необхідні організаційні заходи за допомогою організаційної підсистеми та впровадження необхідних фінансово-економічних заходів, необхідних для реалізації проекту. У підсистемі організації будуються організаційні структури управління портфелем замовлень інноваційної продукції від інжинірингу до виробництва, фінансів та маркетингу.

Запропонована нами система має базуватись на наступних принципах:

1. Принцип системності.
2. Принцип наукової обґрунтованості.
3. Принцип порівнянності та альтернативності вибору управлінських рішень.
4. Принцип орієнтації переважно на інноваційний шлях розвитку. [7].
5. Принцип об'єктивності.
6. Принцип обачності.
7. Принцип правової регламентації управління. [5].
8. Принцип зваженого ризику.
9. Принцип збереження і розвитку конкурентних переваг.

Паралельно підсистема мотивації відповідає за організацію належного мотивування персоналу, що працює на підприємстві, застосування інноваційних підходів у виробництві, розвитку підприємницьких ініціатив в управлінні портфелем замовлень тощо.

Наступним етапом є перевірка та аналіз організаційних структур, контроль за отриманням перспективних цілей і завдань, оцінка фінансових результатів діяльності, а також при необхідності внесення певних коректив.

Якщо на стадії контролю та оцінки результатів підсумки роботи не є задовільними, система повертає проєкт на стадію реалізації для корегування. При необхідності зміни можуть бути внесені як в самі загальноекономічні цілі підприємства, так і в підсистеми організації та мотивації, що однак потягне за собою доробку всієї системи управління портфелем замовлень від стадії інформаційного забезпечення до стадії контролінгу та перевірки кінцевого результату. На виході підприємство отримує готовий для впровадження в господарську діяльність інноваційний продукт.

Слід зауважити, що СУПП є складною та багаторівневою структурою, елементи якої взаємопов'язані та взаємозалежні. Успіх роботи системи управління портфелем інновацій підприємства залежить від результатів роботи кожної окремої підсистеми.

Тому, нами пропонується розглядати механізм оцінки інноваційних проєктів як процес формування та реалізації портфелю інноваційних проєктів підприємства на основі комплексного підходу, який враховує схеми самофінансування та кредитування.

На нашу думку, такий підхід повинен враховувати не тільки вплив локальних внутрішніх та зовнішніх факторів економічного, організаційного та науково-технічного розвитку конкретного підприємства, але й цілий ряд загальнодержавних, регіональних і міжгалузевих факторів, бути науково обґрунтованим, передбачати системність та динамічність при реалізації окремих етапів і процедур моделювання, мати високу чутливість до змін, характеризуватись багаторівневістю дослідження різноманітних факторів інноваційного розвитку підприємства.

Багаторівневий комплексний підхід до процесу формування та реалізації портфелю інноваційних проєктів підприємства може відповідати завданням управління інноваційного потенціалу підприємства у випадку виконання таких вимог, як:

- формування портфелю інноваційних проєктів виходячи із напрямів інноваційного потенціалу підприємства;
- координування проведення аналізу динаміки зміни в такому портфелі, виходячи з того, що темпи і напрями інноваційного розвитку підприємства змінюються;
- узгодження етапів фінансування інноваційних проєктів підприємства;
- ведення обліку інноваційної спрямованості проєктів, а також особливостей інноваційної діяльності підприємства під час оцінки ефективності інноваційних проєктів;
- узгодження загального бюджету намічених до реалізації інноваційних проєктів із сумою витрат, виділених для фінансування (з кошторисом фінансування);
- затвердження плану поетапної реалізації інноваційних проєктів та термінів їх фінансування;
- проведення аналізу інноваційних проєктів по кожному напрямку інноваційного розвитку підприємства, а також результатів їх реалізації з

коректуванням певних показників у зв'язку зі зміною як зовнішніх, так і внутрішніх ситуацій за певний період часу.

Виходячи з цього, ми пропонуємо розглянути основні етапи багаторівневого комплексного підходу до процесу формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємства у порядку, представленому на рис. 3.

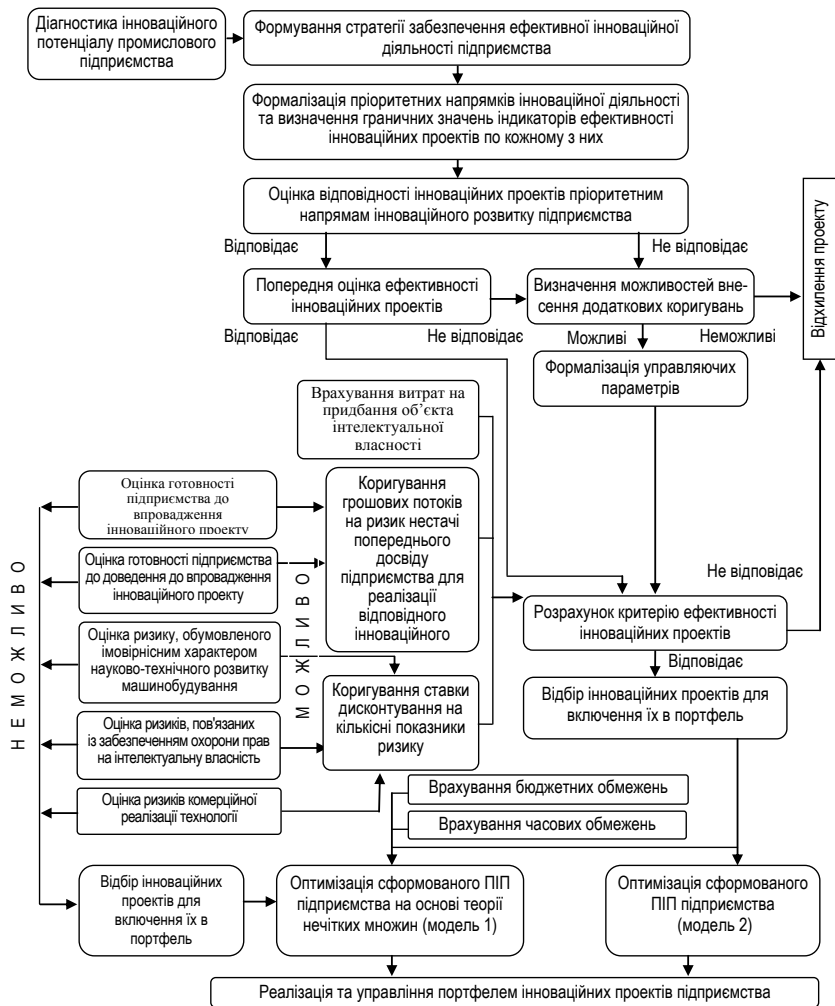


Рис. 3. Багаторівневий комплексний підхід до формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємств машинобудування (розроблено автором)

Слід зазначити, що аналіз процедур даного підходу буде спиратися на виявлення причинно-наслідкового характеру залежностей між запропонованими етапами багаторівневого комплексного підходу до процесу формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємства.

На нашу думку, багаторівневий підхід до процесу формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємства повинен базуватися на принципі пріоритетності, який є одним з ключових в постановці і досягненні різних за тривалістю та характером завдань, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємства. На думку деяких економістів, облік принципу пріоритетності є обов'язковою умовою оцінки ефективності портфелю інноваційних проектів підприємства з точки зору обмеженості власних та залучених ресурсів [29].

Розглянемо зміст основних етапів запропонованого підходу більш детально. Спочатку необхідно проводити діагностику інноваційного потенціалу промислового підприємства як попередній етап багаторівневого комплексного підходу до формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємств машинобудування. Таку діагностику доцільно здійснювати до початку складання остаточного варіанта техніко-економічного обґрунтування інноваційного проекту. Це потрібно робити для дослідження можливості реалізації даного інноваційного проекту на підприємстві. Результатом такого дослідження, на нашу думку, може стати припинення подальшого розгляду даного проекту (не беручи до уваги склад учасників і схеми фінансування). У майбутньому це надасть змогу уникнути значних витрат та отримати оптимальну ефективність від реалізації інноваційного проекту.

Отримані результати діагностики дозволяють моделювати механізм комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства і приймати на цій основі обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на його реалізацію та розвиток.

Першим етапом запропонованого багаторівневого підходу є формування стратегії забезпечення ефективної інноваційної діяльності підприємства, яку можна представити як генеральний напрям (програму, план) інноваційної діяльності, проходження яким в довгостроковій перспективі повинно привести до досягнень стратегічних цілей і отримання очікуваного ефекту від даної діяльності підприємством. На цьому етапі розглядаються перспективні цілі інноваційного розвитку підприємства, здійснюється їх ранжування за ступенем пріоритетності, відповідно даних формуються основні завдання, визначаються конкретні заходи та послідовність їх проведення. Після того, як попередній варіант стратегії вже розроблено, потрібно провести її обговорення та затвердження (необхідно скласти план погоджених дій усіх підрозділів підприємства). Саме цей план дій має перевести обрані й обґрунтовані в процесі планування цілі і стратегію в практичне русло. На його основі формується план заходів та завдання для відповідних структурних підрозділів і служб підприємства.

Паралельно проводиться аналіз обмежених ресурсів підприємства, визначаються завдання інноваційної діяльності та проводиться пошук можливих шляхів їх досягнення. При цьому слід зазначити, що для досягнення ефективності

реалізації інноваційних заходів досить важливими питаннями на даному етапі є ґрунтовний аналіз всієї сукупності наявних обмежень, дослідження узгодженості реалістичних стратегічних цілей з тактичними цілями і завданнями тощо.

Другий етап багаторівневого комплексного підходу до процесу формування та реалізації портфелю інноваційних проєктів підприємства включає формалізацію пріоритетних напрямків інноваційної діяльності та визначення граничних значень індикаторів ефективності інноваційних проєктів по кожному з них.

У даному випадку, при визначенні пріоритетних напрямків інноваційної діяльності необхідно орієнтуватися на виконання таких головних завдань розвитку інноваційної діяльності, як:

- досягнення встановлених темпів розвитку інноваційної діяльності підприємства на перспективу;
- підтримання балансу максимальної прибутковості від реалізації інноваційних проєктів підприємства з урахуванням прийнятного ступеня ризику;
- створення відповідних умов для поетапної оцінки інноваційної діяльності та при необхідності внесення коректив у разі зміни екзогенних та ендогенних умов інноваційного розвитку підприємства;
- оптимізація основних джерел інвестиційних ресурсів для забезпечення запланованого рівня інноваційного розвитку підприємства;
- забезпечення фінансової рівноваги здійснення інноваційної діяльності підприємства.

На даному етапі не тільки формується концептуальне бачення інноваційного проєкту, його мета та перелік завдань, які передбачається вирішити в результаті його реалізації, але й встановлюються вимоги до якості результатів, можливі в межах витрат коштів та ресурсів специфічної організації розробки проєкту.

Третій етап даного підходу включає оцінку відповідності інноваційних проєктів пріоритетним напрямкам інноваційного розвитку підприємства. У разі відповідності інноваційного проєкту визначеним напрямкам проводиться попередня оцінка його ефективності, а у разі невідповідності відбувається додаткове коригування проєкту чи його відхилення.

Наступний етап багаторівневого підходу до процесу формування та реалізації портфелю інноваційних проєктів підприємства включає розрахунок основних критеріїв ефективності інноваційних проєктів підприємства. На даному етапі відбувається перевірка відповідності набутих значень критеріїв ухвалення рішень до встановлених вимог фінансування інноваційних проєктів. Дану процедуру ми пропонуємо проводити шляхом встановлення відповідних порогових значень для тих фінансових рішень, ухвалення яких відбувається виходячи із загальноприйнятих методичних рекомендацій техніко-економічним обґрунтування інноваційних проєктів [2].

За результатами відповідних розрахунків здійснюється відбір та оцінка ефективності інноваційних проєктів за традиційними методиками. Однак існують проблеми урахування впливу факторів невизначеності і спричиненого

нею ризику. Таким чином, для вирішення даного питання доцільно здійснювати оцінку:

- рівня забезпеченості підприємства власними оборотними коштами з метою фінансування інноваційної діяльності на підприємстві;
- рівня технічної та технологічної оснащеності підприємства, його забезпеченості відповідними трудовими ресурсами;
- забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції та пошук ринкових можливостей розвитку;
- відповідності системи управління підприємством цілям і завданням інноваційного розвитку за обраними напрямками тощо.

При дослідженні питання ефективності інноваційних проектів підприємства виникає необхідність змістовного аналізу портфелю інноваційних проектів.

Проведені дослідження показують пряму (лінійну або нелінійну) залежність вкладення коштів у розробку інноваційних технологій, але у разі аналізу інноваційних проектів вже створених технологій, що включаються в портфель, потрібно розглядати дещо інші залежності. Перш за все, на етапі відбору проектів для включення їх в портфель інноваційних проектів підприємства.

Відбір інноваційних проектів для включення в портфель здійснюється на основі відповідності встановленим вимогам за критеріями оцінки ефективності проектів. При цьому слід зазначити, що якщо розраховані показники за одним з критеріїв не входять у встановлені межі, то даний проект не включається до інноваційного портфелю і підлягає коригуванню, після чого приймається повторне рішення про доцільність включення у портфель та фінансування такого інноваційного проекту.

Оскільки на підприємствах існує ряд обмежень (фінансових, часових тощо), то після відбору прийнятих за критеріями ефективності проектів для включення в інноваційний портфель доцільно здійснити заходи щодо оптимізації портфелю інноваційних проектів підприємства.

Таким чином, з метою оптимізації бюджету інвестиційно-інноваційної діяльності ми пропонуємо визначати конкретний перелік інноваційних проектів, які доцільно включати в інноваційний портфель підприємства, використовуючи механізми просторової і часової оптимізації.

Слід зазначити, що основні механізми і процедури просторової і часової оптимізації портфелю інвестиційних проектів якнайповніше викладені в роботах [3].

Просторова оптимізація передбачає максимізацію сумарного потенційного приросту капіталу. При цьому до портфелю включаються інноваційні проекти, які займають перші позиції за критерієм індексу рентабельності. В роботі [9] зазначено доцільність використання індексу рентабельності, «оскільки саме він показує реальну віддачу від кожної вкладеної в проект грошової одиниці і будь-який інший критерій відбору проектів в реальний інвестиційний портфель обов'язково зменшить сумарні результати просторової оптимізації проектів». Отже, якщо проекти можна

фінансувати не тільки в повному обсязі, а і частинами, то в оптимальний склад портфелю будуть включатися проекти з найбільшим значенням індексу рентабельності і останній з яких, що має найменше значення цього показника, буде профінансовано частково. Якщо така можливість відсутня, то оптимізація портфелю передбачає підбір можливих варіантів реалізації різних проектів і визначення сумарної чистої поточної вартості для кожного варіанта. Оптимальний слід вважати такий набір проектів, який би максимізував сумарну чисту поточну вартість інноваційного портфелю.

В рамках часової оптимізації інноваційного портфелю здійснюється оптимальний розподіл різних проектів в часі на основі визначення спеціального індексу відносної втрати інтегрального дисконтованого ефекту у випадку, якщо реалізацію певного проекту буде перенесено на певний період в майбутньому. Оптимізація інноваційного портфелю та послідовність реалізації інноваційних проектів здійснюється на підставі критерію мінімізації зазначеного індексу.

На нашу думку, розробка процедур відбору інноваційних проектів в портфель пов'язана передусім із застосуванням ефекту масштабу. Тоді для оцінки результату окремого інноваційного проекту, що включається в портфель, слід визначити лише показники прибутковості, ефективності, споживчого попиту. Така диференціальна (гранична) оцінка дозволяє визначити значущість конкретного напрямку інноваційної діяльності підприємства по відношенню до інших напрямків. При цьому можна оцінити вплив кожного інноваційного проекту на кінцеві результати інноваційної діяльності підприємства.

Наступним етапом багаторівневого комплексного підходу до формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємства є оцінка ризиків та оптимізація ефективності сформованого інноваційного портфелю.

Останній етап запропонованої методики передбачає проведення ряду заходів щодо реалізації та управління портфелем інноваційних проектів підприємства.

Таким чином, за допомогою запропонованих вище процедур може бути сформований і оптимізований портфель інноваційних проектів, який буде визначати напрями і перспективи інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства на перспективу. Описаний в даному підрозділі дисертаційної роботи багаторівневий підхід до процесу формування та реалізації портфелю інноваційних проектів на підприємствах можна вважати інструментом управління їх інноваційним розвитком, оскільки він дає можливість за рахунок жорсткої процедури відсівання тих проектів, які не задовольняють відповідні вимоги, відібрати ефективні інноваційні проекти та якісно сформувати портфель проектів для реалізації.

На відміну від існуючих, запропонований багаторівневий підхід до формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємства дозволяє врахувати:

1) принцип пріоритетності, який є одним з ключових в постановці і досягненні різних за тривалістю та характером завдань, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємства;

- 2) специфічні ризики, що виникають в процесі формування портфелю інноваційних проектів на підприємствах машинобудування;
- 3) нечіткий характер бюджетних та часових обмежень;
- 4) альтернативні шляхи оптимізації сформованого портфелю інноваційних проектів підприємства залежно від можливості кількісної оцінки специфічних ризиків інноваційного процесу в машинобудуванні.

Отже, на наш погляд, застосування СУППІ дозволить побудувати принципово нову схему співпраці між окремими елементами системи управління та зробити управління портфелем інноваційних проектів більш ефективним, оперативним та логічним.

Запропонований багаторівневий комплексний підхід до процесу формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємства забезпечує: формування портфелю інноваційних проектів на основі оцінки інноваційного потенціалу підприємства; координацію змін в портфелі інноваційних проектів з урахуванням змін у темпах і напрямках інноваційного розвитку підприємства; узгодження етапів фінансування інноваційних проектів підприємства; узгодження бюджету портфелю інноваційних проектів із загальним кошторисом підприємства; затвердження плану поетапної реалізації інноваційних проектів та термінів їх фінансування; моніторинг результатів реалізації портфелю інноваційних проектів з відповідним коригуванням залежно від зовнішніх та внутрішніх трансформацій. Такий підхід дозволяє зробити процес формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємства більш взаємопов'язаним, динамічним, узгодженим, структурно цілісним та оперативним.

Література до розділу 4.35

1. Гриценко Л. Л. Інвестиційне проектування в системі управління науково-технічним розвитком: дис. ... канд. екон. наук : 08.02.02 / Гриценко Лариса Леонідівна. – Суми, 2006. – 282 с.
2. Демиденко Д. С. Пути совершенствования методов инвестиционного анализа проектов / Д. С. Демиденко // Инновации. – 2007. – № 9(107). – С. 103.
3. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
4. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 1998. – 358 с.
5. Левинсон А. Экономические проблемы управления научно-техническим прогрессом: опыт системного анализа / А. Левинсон. – М. : Экономика, 1973. – 273 с.
6. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб. : Питер, 2000. – 320 с.
7. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1992. – 456 с.
8. Пушкар О. І. Управління великомасштабними проектами : навч. посіб. / О. І. Пушкар. – Харків : ХДЕУ, 2000. – 248 с.
9. Черванов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навч. посіб. / Д. М. Черванов. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.

4.36. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: СУТЬ, ТЕНДЕНЦІЇ І НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ

Якубів Р.Д.

аспірант

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

Персонал підприємства є однією з важливих складових ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Організація праці впливає як на ефективність використання трудових ресурсів, так і на результативність діяльності підприємств в цілому. При цьому визначальну роль відіграє не дин окремих фактор, а ціла система чинників, які взаємодіючи і взаємовпливаючи формують умови праці працівників.

У цьому аспекті важливим є аналіз стану і тенденцій формування та використання персоналу підприємства. Оскільки на цій основі можна виявити проблемні аспекти, встановити причини їх виникнення та обґрунтувати напрями покращення існуючої ситуації.

Проблеми формування та використання персоналу сільськогосподарських підприємств висвітлюються у працях таких вчених як: О.А. Богуцький, В.С. Дієсперов, О. Грішнова, Е. Лібанова, М. Малік, Л. Михайлова, О. Ульяновченко, Г. Чорний, О. Шпикуляк, В. Юрчишин та ін. Водночас, враховуючи те, що залишається ще багато проблемних аспектів у процесах формування і використання персоналу підприємства, то очевидно, що подальші наукові дослідження є необхідними.

Ефективність використання персоналу сільськогосподарських підприємств є складною системою, оскільки впливають на цей процес сукупність факторів (рис. 1), що взаємопов'язані між собою.

Так, з рис. 1 видно, що на результативність використання трудових ресурсів агроформувань впливає 5 груп чинників:

- 1) чинники ефективності формування персоналу;
- 2) рівень фондоозброєності праці;
- 3) рівень організації праці;
- 4) ефективність менеджменту персоналу;
- 5) умови відтворення персоналу.

У свою чергу кожна з цих груп внутрішньо складається з інших взаємопов'язаних чинників. Так, чинники ефективності формування персоналу включають такі основні параметри:

- структурна і кількісна збалансованість працівників підприємства;
- наявність відповідної спеціальної освіти та досвіду роботи персоналу;
- віковий склад персоналу;
- 6) підвищення кваліфікації та навчання персоналу.

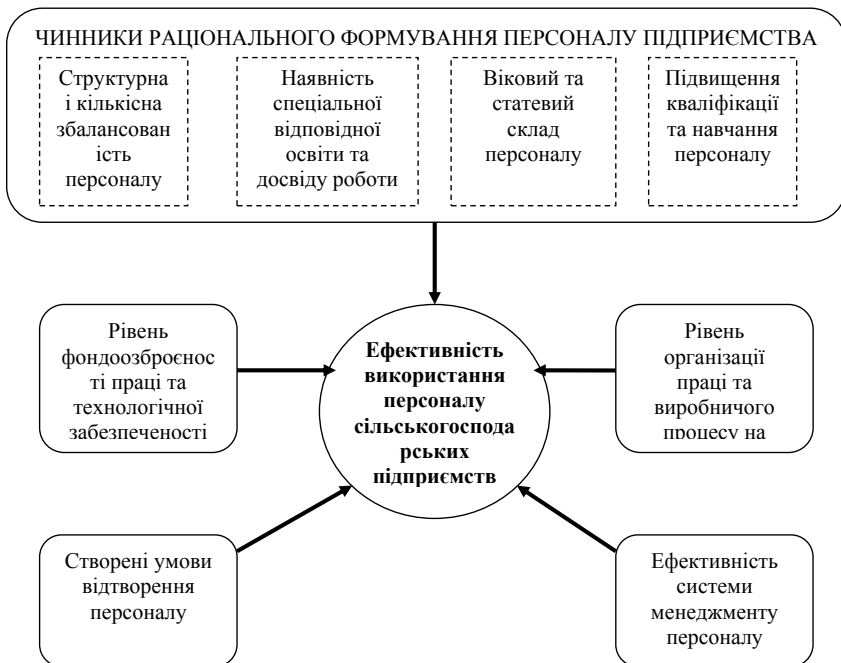


Рис. 1. Система факторів, які впливають на ефективність використання персоналу сільськогосподарських підприємств (власна розробка автора)

Група рівня фондоозброєності праці характеризується такими основними складовими як:

- 1) рівень технічного забезпечення виробничого процесу;
- 2) стан (рівень) фізичної зношеності використовуваної техніки;
- 3) рівень морального зносу техніки;
- 4) інноваційність застосовуваних технологій.

Група умов відтворення персоналу включає такі основні зумовлюючі чинники як:

- 1) рівень заробітної плати працівників;
- 2) організація відпочинку працівників;
- 3) система соціальної підтримки працівників;
- 4) регулювання робочого часу та зайнятості працівників задля зниження залежності від сезонності.

Група ефективності менеджменту персоналу передбачає такі основні фактори як:

- 1) управління мотивацією і стимулюванням праці;
- 2) управління процесом формування і відтворення персоналу;
- 3) організація чіткої аналітичної та контрольної функції щодо результативності використання трудових ресурсів підприємства.

Група рівня організації праці включає такі основні параметри:

- 1) чіткість і зрозумілість поставленого перед працівниками завдання з визначенням обсягу і суті робіт;
- 2) організація трудової дисципліни на підприємстві;
- 3) організація виробництва.

Виходячи зі змісту і ролі кожної групи факторів впливу на ефективність використання персоналу підприємства очевидно, що в процесі управління продуктивності праці на підприємстві необхідним є врахування цієї сукупності чинників. Водночас, слід зауважити, що визначені фактори є складовими єдиної системи, оскільки:

– по-перше, усі визначені групи факторів є тісно взаємопов’язаними між собою, взаємовпливають і взаємодоповнюють одне одного. Так, наприклад, організація праці тісно пов’язана з рівнем фондоозброєності праці та кадровою політикою формування персоналу. Ці два чинники не лише впливають, але й визначають спрямованість організації праці. Подібно група факторів, пов’язаних з ефективністю менеджменту персоналу буде залежати від інших груп чинників, оскільки якісна, кількісна і структурна збалансованість працівників і рівень фондоозброєності праці, рівень організації праці та умов відтворення персоналу прямо впливають на вибір стратегії і тактики управління. У той же час з іншого боку група факторів ефективності менеджменту персоналу визначає зміни у інших групах чинників. Саме це і показує взаємодію і взаємовплив складових у систем.

– по-друге, кожна група факторів впливу на ефективність використання персоналу складається з сукупності складових, які теж є чинниками впливу на загальний досліджуваний процес. Чинники нижчого рівня в своїй сукупності і взаємозв’язку є під складовими загальної системи зумовлюючих чинників. Так, наприклад неможливо оцінювати результативність використання персоналу підприємства без попереднього аналізу наявної кількості працівників, їх якісної підготовки, віку, досвіду роботи.

– по-третє, усі складові та підскладові системи внутрішньо впливають на єдиний кінцевий результат – ефективність використання персоналу підприємства. Така взаємодія чинників щодо впливу на кінцевий єдиний результат теж показує не лише комплексність дії, а й системність взаємодії.

Таким чином у процесі дослідження виявлено систему факторів, які впливають на результативність використання персоналу сільськогосподарських підприємств.

Виділені групи факторів, характеризуючись окремими під складовими, набувають кількісного визначення за допомогою сукупності показників та індикаторів. На цій основі проаналізовано стан та основні тенденції формування, відтворення та використання персоналу сільськогосподарських підприємств Карпатського регіону.

У табл. 1 проаналізовано основні тенденції формування робочої сили в Івано-Франківській області та Україні, зокрема щодо чисельності, економічної активності та зайнятості населення.

Таблиця 1

Чисельність економічно активного, зайнятого та безробітного населення
в Івано-Франківській області та Україні

Показники	Івано- Франківська обл.	Україна	Частка Івано-Франківської області в загальнодержавному показнику
Чисельність наявного населення, тис. осіб	1380,1	45633,6	3,0
Економічно активне населення у віці 15–70 років, тис. осіб	580,2	22056,9	2,6
Зайняте населення у віці 15–70 років, тис. осіб	529,7	20324,2	2,6
Чисельність зайнятих у сільському господарстві, тис. осіб	138,0	3410,3	4,0
Кількість найманих працівників сільськогосподарських підприємств, тис. осіб	10,1	728,8	1,4
Безробіття населення у віці 15–70 років, %	8,7	7,9	X

* Джерело: [1], [2].

Дані табл. 1 дають змогу узагальнити ряд висновків.

1. Станом на 1.01.2012 р. чисельність наявного населення Івано-Франківської області становила 1380,1 тис. осіб, що складає 3 % від загального населення України. Водночас, якщо порівняти територіальні співвідношення, то частка області у загальнодержавному показнику становить близько 2,3 %, що свідчить про відносно високу щільність населення у досліджуваному регіоні.

2. Чисельність економічно активного населення у віці 15–70 років в Івано-Франківській області на початок 2012 р. становила 580,2 тис. осіб. За методологією Міжнародної організації праці до цієї категорії населення належать особи, які займаються або займалися економічною діяльністю, шукають роботу і готові приступити до неї, тобто зайняті та безробітні особи. Цей показник свідчить про тенденції формування пропозиції робочої сили на ринку праці. Частка Івано-Франківської області у загальнодержавному показнику становить 2,6 %, тобто є меншою ніж частка наявного населення (3 %). детальне дослідження цього явища показало, що основними факторами, які зумовили це є: зростання чисельності новонароджених впродовж останніх років вищими темпами ніж в центральних та східних областях України; поширення міграційних процесів в області.

3. Чисельність зайнятого населення в Івано-Франківській області складала 52907 тис. осіб, що становить 2,6 % від загальнодержавного

показника. В цілому характеризуючи даний показник, слід відмітити, що зайняте населення складає близько 91 % економічно активного населення, тобто спостерігається відносно високий рівень зайнятості. Позитивною також є тенденція зміни досліджуваного показника, оскільки впродовж останніх трьох років він зберігається на одному ж рівні.

4. З сукупності зайнятого населення Івано-Франківської області близько 26 % зайняті у сільському господарстві. При цьому під сільськогосподарською зайнятістю мається на увазі і працівники сільськогосподарських підприємств і господарства населення. В Україні ця частка становить лише 16,8 %. Така різка відмінність пояснюється тим, що в період аграрної реформи діючі сільськогосподарські підприємства зазнали руйнування і на їх місце прийшли господарства населення. Проте практика розвитку сільського господарства впродовж останніх років показує, що діяльність господарств населення є низько результативною і неефективною. Навіть той факт, що в Івано-Франківській області чверть зайнятого населення задіяне у сільськогосподарському виробництві, а область залишається імпортером аграрної продукції, свідчить про невинуватеність такої високої зайнятості, оскільки результати їх роботи не показують позитивних змін.

5. Кількість найманих працівників сільськогосподарських підприємств в Івано-Франківській області становила у 2012 р. лише 10,1 тис. осіб, що складає близько 7,3 % від чисельності зайнятих осіб у сільському господарстві. Для порівняння в середньому по Україні показник питомої ваги кількості працівників в сільськогосподарських підприємствах у загальній чисельності зайнятих в сільському господарстві становить 21,4 %, що в 3 рази перевищує обласний показник. Безумовно такі явища свідчать про наявність певних проблем в організації сільськогосподарського виробництва та діяльності агроформувань Івано-Франківської області.

6. Порівнюючи рівень безробіття в Івано-Франківській області та України – 8,7 та 7,9 % відповідно, очевидно, що це не є високий показник. Проте наведені дані відображають рівень зареєстрованого безробіття. І якраз велика кількість осіб зайнятих у сільському господарстві, штучно покриває значну частину прихованого безробіття в області.

Для дослідження тенденцій змін кількості працюючих в сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області та України впродовж останніх років проведено аналіз даних табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка найманих працівників сільськогосподарських підприємств, тис. осіб

Територіальні одиниці	Роки						Співвідношення	
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2011 р. до 2000 р.	2011 р. до 2009 р.
Івано-Франківська обл.	37,0	20,7	15,1	12,2	11,0	10,1	27,3	82,8
Україна	2475,0	1437,3	1000,8	905,9	805,9	728,8	29,4	80,5

* Джерело: [1], [2], [3].

Наведені у табл. 2 дані та деякі інші розрахунки дають змогу узагальнити певні висновки.

Аналіз тенденцій змін у кількості працюючих сільськогосподарських підприємств впродовж 2000 – 2011 рр. показує вкрай негативні тенденції. Так, в Івано-Франківській області у 2011 р. працювало лише 10,1 тис. осіб або лише 27,3 % рівня 2000 р. В середньому по Україні ці показники становили 728,8 тис. осіб та 29,4 % відповідно.

Водночас позитивним явищем є те, що впродовж останніх трьох років дещо сповільнились темпи зменшення кількості працівників сільськогосподарських підприємств як в області, так і в Україні загалом. Тобто якщо порівняти темп зменшення чисельності працівників у 2011 р. з 2009 р., то такі показники становлять 82,8 % в Івано-Франківській області та 80,5 % в Україні.

Проаналізовані показники динаміки зайнятості в сільському господарстві свідчать про наявність негативних економічних та соціальних тенденцій на теренах як Івано-Франківської області, так і держави загалом.

Таким чином, оцінюючи певні негативні тенденції щодо формування персоналу сільськогосподарських підприємств, робимо висновок про поширення негативної ситуації щодо скорочення кількості працівників.

Аналіз ефективності використання персоналу сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області та України загалом здійснено у табл. 3.

Таблиця 3

Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах

Територіальні одиниці	1990	2000	2005	2009	2010	2011
Івано-Франківська обл.	34162,5	13703,1	44964,6	126452,4	161808,6	206569,0
Україна	50388,5	27066,9	72621,9	131332,0	132680,4	165229,0

* Джерело: [3].

Дані табл. 3 показують динаміку змін продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах області та України. Наведені показники свідчать про те, що рівень ефективності використання персоналу за аналізований період постійно зростає. Так, в Івано-Франківській області у 2011 р. продуктивність праці становила 206569,0 грн., що в 6 разів перевищує рівень 1990 р. В Україні у 2011 р. показник обсягу виробництва валової продукції на 1 працівника становив 165229 грн., що в 3,3 рази більше ніж у 1990 р.

Порівнюючи тенденції змін продуктивності праці в області та державі загалом, визначено, що в Івано-Франківській області впродовж останніх років спостерігаються значні позитивні зміни у ефективності використання персоналу сільськогосподарських підприємств, які явно перевищують середній національний рівень.

Дослідження причин і факторів, що зумовили таке зростання продуктивності праці показало, що основними зумовлюючими чинниками є:

- зростання рівня фондоозброєності праці»

- використання інтенсивних та інноваційних технологій;
- застосування новітньої техніки;
- оптимізація управлінсько-організаційної роботи.

Таким чином проведений аналіз основних тенденцій формування та використання персоналу сільськогосподарських підприємств показав, що на сучасному етапі розвитку аграрних відносин у регіоні існують як позитивні, так і негативні фактори у досліджуваному процесі. Проте узагальнюючи результати аналізу та деяких інших досліджень й розрахунків можна обґрунтувати ряд напрямів підвищення ефективності використання персоналу сільськогосподарських підприємств.

У цьому аспекті погоджуємось з думкою Чернякової В.О., що «для підвищення зайнятості на сільськогосподарських підприємствах, слід збільшувати питому вагу галузі тваринництва. Оскільки ця галузь є найбільш трудомісткою та потребує значного забезпечення персоналом. А також, застосовувати нові технології в рослинництві і варинництві, бо їх реальне використання можливе лише за умов наявності кваліфікованого персоналу» [4].

До основних напрямів підвищення ефективності використання персоналу на сільськогосподарських підприємствах віднесено:

- 1) забезпечення раціонального формування персоналу підприємства з врахуванням кількісної, якісної та структурної забезпеченості;
- 2) покращення умов праці персоналу шляхом підвищення рівня фондоозброєності праці, використання сучасної техніки та технологій;
- 3) оптимізація структури виробництва сільськогосподарських підприємств задля зниження сезонності зайнятості;
- 4) запровадження ефективного мотиваційного механізму, що через забезпечення гідних заробітних плат та преміальних надбавок стимулюватиме працівників до підвищення продуктивності праці;
- 5) підвищення рівня організації праці через регулюючу та контрольну функції управлінців;
- 6) забезпечення ефективного менеджменту персоналу як цілісної системи, що сприяє досягненню позитивних ефектів у реалізації вище визначених напрямів підвищення ефективності використання персоналу сільськогосподарських підприємств.

Насправді організаційно-управлінська робота є дуже важлива в процесі налагодження ефективного використання персоналу на підприємствах. При цьому «ефективність функціонування системи управління персоналом повинна визначатися її внеском в досягнення організаційних цілей» [5].

Таким чином узагальнення результатів даного наукового дослідження дає змогу стверджувати, що впродовж останніх років спостерігаються як позитивні, так і негативні тенденції у процесах формування та використання персоналу сільськогосподарських підприємств. У процесі дослідження виявлено систему факторів, які найсуттєвіше впливають на ефективність використання трудових ресурсів. І на цій основі обґрунтовано сукупність визначальних напрямів

забезпечення підвищення результативності людської праці у сільськогосподарських підприємствах.

Література до розділу 4.36

1. Регіони України 2012 в 2-х томах: Статистичний зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2012. – Т. 1. – 366 с.
2. Регіони України 2010 в 2-х томах: Статистичний зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – Т. 2. – 806 с.
3. Сільське господарство України 2011: Статистичний зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2012. – 376 с.
4. Чернякова В.О. Забезпеченість персоналом сільськогосподарських підприємств Харківської області / В.О. Чернякові // Вісник Таврійського державного агротехнологічного університету / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc.../18-3-35.pdf.
5. Вдовиченко Р.П. Особливості сучасного управління персоналом / Р.П. Вдовиченко / Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=935>

4.37. РЕСУРСНА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Якубів В.М.

доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту
ВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

Збалансований розвиток сільськогосподарського виробництва та забезпечення підвищення рівня продовольчої безпеки країни залежать від наявності, ефективності використання і відтворення ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Однією з особливостей функціонування сучасних сільськогосподарських підприємств є кількісна, якісна та структурна незбалансованість їх ресурсних потенціалів, зумовлена великими втратами ресурсів у процесі здійснення аграрних перетворень і складним фінансовим становищем господарств.

Становлення та розвиток сучасних агроформувань різних типів тісно пов'язані з розв'язанням організаційно-економічних завдань щодо підвищення віддачі з кожної затраченої одиниці ресурсного потенціалу, його розширеного відтворення, удосконалення структури, покращання результативності діяльності агроформувань.

Вирішення проблеми підвищення ефективності використання ресурсів аграрних підприємств вимагає розробки системного соціально-економічного підходу до всебічного опрацювання кожного окремого спектру питань збалансованого формування і використання ресурсного потенціалу.

Дослідженню теоретико-методологічних питань формування, оцінки та віддачі ресурсного потенціалу агроформувань присвятили свої праці відомі вітчизняні вчені-аграрники – В.Г. Андрійчук, М.В. Гладій, М.А. Лендсел, І.І. Лукінов, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер, В.М. Трегубчук, А.Е. Юзефович.

Проблеми ефективного використання та відтворення ресурсного потенціалу в аграрному секторі досліджували І.Ф. Баланюк, В.А. Борисова, О.А. Бугуцький, В.С. Дієсперов, В.Я. Месель-Веселяк, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, А.Г. Фонотов, В.Й. Шиян, В.В. Юрчишин та ін. Водночас окремі питання підвищення ефективності використання, а також створення оптимального, збалансованого за структурою ресурсного потенціалу агроформувань на рівні окремого регіону з урахуванням його особливостей потребують поглиблених досліджень.

Більшість дослідників, характеризуючи ресурсний потенціал, розглядають його як сукупність певних ресурсів, необхідних для отримання кінцевого продукту. Погоджуючись з такими тлумаченнями даної категорії вважаємо доцільним звернути увагу на деякі більш загальні, у певній мірі об'єднуючі характерні ознаки ресурсного потенціалу.

Під ресурсним потенціалом на нашу думку, слід розуміти, сукупність взаємопов'язаних ресурсів (земельних, матеріально-технічних та трудових), що використовуються чи можуть бути використані з метою досягнення поставлених цілей, тобто можуть залучатися не тільки безпосередньо у виробничу діяльність, але й у фінансову та соціальну сфери діяльності суб'єкта господарювання.

З метою дослідження проблеми визначення ролі та місця складових ресурсного потенціалу у виробничому процесі здійснено класифікацію ресурсів за наступними ознаками (рис. 1):

- за походженням ресурсів;
- за природою і функціональним призначенням.

За походженням ресурси сільського господарства можна поділити на природні (трудові, земельні та інші природні ресурси об'єднувані категорією основні засоби виробництва, зокрема сільськогосподарські тварини, багаторічні насадження) та створені людиною (техніко-технологічні, виведені сорти агрокультур, породи сільськогосподарських тварин). За природою і функціональним призначенням ресурси поділяють на людські, земельні та технічні.

Людські ресурси є безпосередніми виконавцями сільськогосподарських робіт. Тільки людський капітал здатний формувати інші ресурси та організовувати їх використання, тобто вибирати певну структуру ресурсного потенціалу, здійснювати його оптимізацію, забезпечувати відтворення. Крім цього, людина здійснює розробки нових ресурсів (технічних засобів, сортів агрокультур, порід тварин тощо).

Земельні ресурси є першоосновою функціонування агропродовольчого виробництва шляхом прикладання до них праці у її найширшому розумінні та матеріально-технічних засобів. Земля формує вимоги до всіх інших ресурсів з метою забезпечення високопродуктивної віддачі сільськогосподарських угідь.

Технічні (матеріально-технічні) ресурси забезпечують безпосередньо задоволення виробничих (технологічних) і обслуговуючих потреб агропромислового виробництва.



Рис. 1. Схема класифікації ресурсного потенціалу

Досліджуючи сутність, роль та класифікацію ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств важливим є обґрунтування співвідносності складових ресурсів. У зв'язку з технологічною та іншою незамінністю одних ресурсів іншими всі їх групи слід вважати рівнозначними (відносна рівнозначність). Одночасно з цим потрібно виходити з того, що визначальними є ресурси природного походження. Теоретичним підтвердженням цього є загальноприйняте вчення У. Петті про те, що праця (людський ресурс) є батьком багатства, а земля – його матір'ю.

Згідно цьому, у жодній мірі не применшуючи місця і ролі технічних засобів у сільськогосподарському виробництві, а значить і в агроформуваннях, виправдано вважати, що матеріальні (технічні та інші) ресурси є такими, що мають функціональним призначенням обслуговувати потреби ефективного функціонування трудових (людських) і земельних ресурсів, точніше, забезпечувати їх високорезультативну віддачу.

Якщо виходити з кількісного критерію співвідносності природних (людських і земельних) і створених людиною (матеріальних) ресурсів, можна умовно припустити, що дві третини одержуваної кінцевої продукції забезпечують природні ресурси і одну третину – група матеріально-технічних засобів. Проте це винятково умовний підхід до, наскільки відомо, поки що не

вивченої проблеми. До того ж не відомо, чи піддається вона вивченню загалом (певною аналогією до цього може бути те, що неможливо кількісно обчислити, що в людини важливіше – мозок, серце чи щось інше). Організм людини – це біологічна система, яка може функціонувати лише за умови коли діють (хай навіть і ослаблено) всі без винятку органи.

При всій рівнозначності ресурсів доцільно виходити з того, що чільне місце серед них посідає людський капітал (з певною умовністю – перший серед інших), бо лише він “вдихає життя” у всі інші ресурси і забезпечує їх взаємоузгоджене функціонування.

З цього приводу заслуговує на увагу думка американського вченого Т. Петера, що збільшення оптимальності виробничих систем відбувається завдяки людському фактору і розумінню його як засобу виробництва, що характеризується найбільшою ефективністю [1, с. 121 – 122].

Деякі економісти-аграрники визначають людину головним фактором виробництва та носієм виробничих і суспільних відносин. В сучасних умовах людський капітал – “це найбільш динамічний компонент спроможності отримувати прибуток тривалий час” [2, с. 38]. Його носієм є люди з певними освітньо-професійними характеристиками і досвідом діяльності. Кількісний та якісний стан таких ресурсів визначає продуктивність та ефективність праці.

Американський дослідник В. Фуч у своїй монографії “Як ми живемо” (1983 р.) довів, що людський фактор відіграє найважливішу роль в процесі економічного росту і тільки від нього залежать всі напрямки розвитку економіки країни [3, с. 30 – 38].

Процес створення матеріальних благ, надання послуг чи виконання певних робіт вимагає взаємодії людини із засобами, тобто в кожному виробничому процесі, при будь-якому способі виробництва, праця посідає визначальне місце.

Рівень використання людського капіталу розраховується за допомогою таких показників: продуктивність праці; трудомісткість; чисельність середньорічних працюючих в сільському господарстві; кількість людино-годин, відпрацьованих різними статеві-віковими групами; якість продукції.

Ринкові трансформації в економіці помітно вплинули на кількість та якість трудових ресурсів аграрної сфери. Процеси скорочення народжуваності, зростання смертності, міграції з сільської місцевості призвели до різкого зменшення кількості сільського населення. Так, у Івано-Франківській області цей показник впродовж останніх десяти років скоротився на 50000 чоловік. Якісні зміни відображають теж несприятливу картину. По-перше, деформація вікової структури селян призводить до старіння села. По-друге, низький професійно-кваліфікаційний рівень зайнятих у сільському господарстві. Причинами таких негативних явищ є незадовільне соціальне забезпечення, неприйнятний рівень оплати праці, погіршення умов життя на селі. Внаслідок чого знижується ефективність використання людського капіталу агропромислового комплексу. При цьому, слід усвідомлювати, що “... селянин –

не просто громадянин і працівник, а й годувальник країни, тому він заслуговує, щоб жити по-людськи” [4, с. 18].

Оскільки сьогодні в умовах інтенсивного розвитку НТП праця не втрачає своєї визначальної ролі у процесі створення благ, всі організаційно-економічні заходи повинні бути спрямовані на раціональне використання ресурсного потенціалу з метою підвищення продуктивності виробництва.

Майбутній розвиток агроформувань тісно пов'язаний з нинішнім станом їх ресурсного потенціалу. Це підтверджує наведена нижче модель розвитку сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області, яка включає 5 основних напрямів: оптимізація структури земельних угідь та раціональне їх використання; вдосконалення структури виробництва; оптимізація ресурсного потенціалу; систематичне вдосконалення виробничого процесу; сприяння соціально-економічному розвитку села (рис. 2).

1. *Оптимізація структури земельних угідь та раціональне їх використання.* Аналіз сучасного використання земель великими агроформуваннями області показує, що близько 90 % сільськогосподарських угідь становить рілля, тобто земля, що знаходиться в постійному активному обробітку. Таке явище є негативним з точки зору екологічних чинників. Крім цього до інтенсивного сільськогосподарського використання залучаються малопродуктивні, еродовані ґрунти. Тому на сучасному етапі, з метою підвищення результативності діяльності підприємств та ефективності використання наявного потенціалу необхідно оптимізувати структуру земельних угідь шляхом виведення деградованих та сильнозмитих ґрунтів з активного обробітку.

При цьому, слід відзначити, що скорочення площ ріллі не спричинить зменшення обсягів виробництва рослинництва та прибутків. Оскільки при впровадженні новітніх високопродуктивних технологій, дотриманні агротехнічних строків виконання сільськогосподарських робіт, внесенні необхідної кількості добрив, застосуванні раціональних сівозмін, використанні високоякісного насіння, навіть менша кількість землі може принести високу віддачу.

2. *Оптимізація структури виробництва* передбачає, перш за все, визначення спеціалізації господарства, тобто раціональне поєднання галузей тваринництва і рослинництва. Такий процес обмежений природнокліматичними та економічними факторами. Сукупність природнокліматичних чинників впливає на вибір напрямку спеціалізації виробництва через врахування рельєфних особливостей місцевості та типів ґрунтів. Так, у передгірській підзоні (де висока частка крутосхилів більше 5° та низькопродуктивні землі) доцільніше ведення тваринництва, а у рівнинній підзоні (де зосереджено якісні ґрунти, зокрема чорноземи) – рослинництва. Крім цього “дослідження ННЦ “Інститут механізації й електрифікації сільського господарства” УААН показали, що проведення обробітку ґрунту на схилах понад 3° призводить до збільшення витрат пального на 30 – 40 %” [5, с. 90].

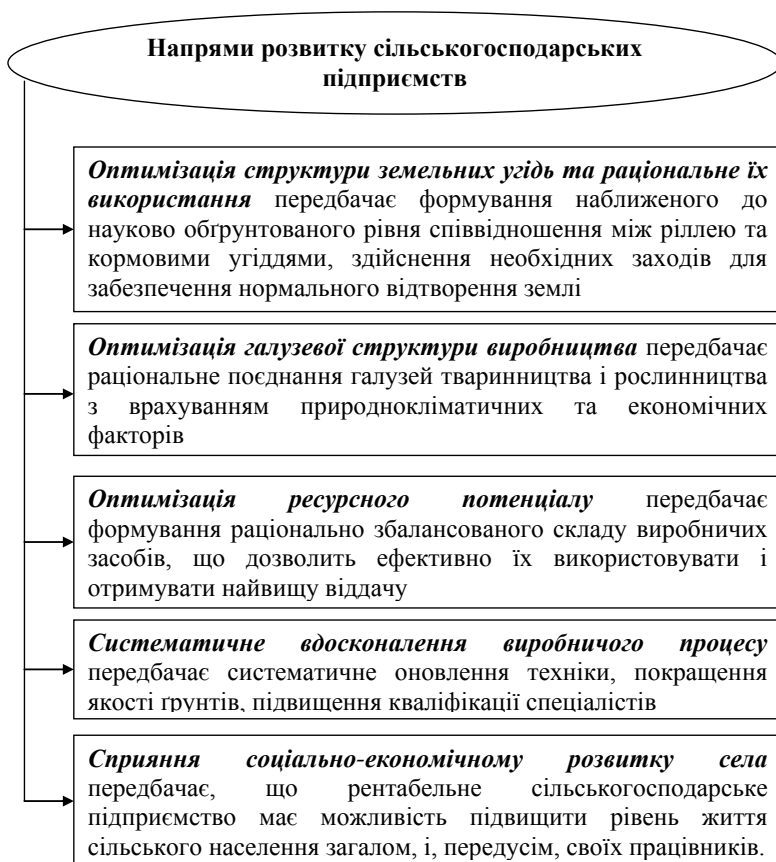


Рис. 2. Модель розвитку сільськогосподарських підприємств

Враховуючи вищеназвані фактори та структуру земельних угідь, необхідно визначити галузі тваринництва (скотарство і його вид, свинарство, птахівництво тощо) та рослинництва (зернове господарство, буряківництво, льонарство, овочівництво і т.д.). Суть економічного чинника при розробці оптимальної структури виробництва полягає у врахуванні конкуренції, попиту та пропозиції на певний вид продукції, витрати виробництва тощо. Основною метою такої оптимізації повинно бути не тільки ріст прибутковості і рентабельності на сучасному етапі, але й у майбутньому, шляхом раціонального використання наявних угідь.

Крім цього, удосконалення структури сільськогосподарського виробництва, ефективний розподіл галузей та культур з несумісними періодами робіт, сприятиме скороченню сезонних коливань зайнятості.

3. *Оптимізація ресурсного потенціалу* передбачає формування раціонально збалансованого складу виробничих засобів, що дозволить

ефективно їх використовувати і отримувати найвищу віддачу. В основі такого процесу закладені вище описані два пункти. Тобто оптимізація ресурсного потенціалу здійснюється виходячи з даних про наявний стан і кількість земель та структуру виробництва. Враховуючи необхідність проведення певного комплексу робіт, потрібно забезпечити оптимальний склад матеріально-технічних засобів та відповідних спеціалістів. Крім цього, такий процес передбачає можливість збільшення чи зменшення кількості сільськогосподарських угідь в обробітку. Названі заходи здійснюються з метою запровадження ресурсозберігаючих, інноваційних технологій, що дозволить ефективно використовувати наявні ресурси та збільшити вихід продукції з кожного гектара [6, с. 95].

4. *Постійне вдосконалення виробничого процесу* передбачає систематичне оновлення техніки, покращення якості ґрунтів, підвищення кваліфікації спеціалістів. На цій основі з'являється можливість удосконалення технології виробництва, що сприятиме зниженню собівартості продукції, росту прибутковості підприємства, і як наслідок – перспективи розширення виробництва в цілому. При цьому, слід відмітити, що на сучасному етапі швидкого розвитку науки і техніки, інноваційних процесів, підприємець повинен володіти інформацією та мати фінансову можливість щодо здійснення певних змін та покращення технології з метою завоювання та утримання свого місця на ринку.

5. *Сприяння соціально-економічному розвитку села.* Рентабельне, процвітаюче сільськогосподарське підприємство матиме можливість підвищити рівень життя сільського населення загалом, і, передусім, своїх працівників шляхом здійснення таких заходів. По-перше, прибуткове агроформування може збільшити заробітну плату працівникам, запровадити ефективну систему матеріального заохочення та участі у розподілі прибутків. По-друге, в процесі розширення виробництва створюватиметься попит на робочу силу, що зменшить рівень безробіття. По-третє, підприємство може на платній основі надавати послуги (по використанню техніки) господарствам населення щодо забезпечення виконання сільськогосподарських робіт. По-четверте, господарство може взяти на утримання об'єкти соціальної інфраструктури (дошкільні заклади, фельдшерсько-акушерські пункти, заклади культури та відпочинку). По-п'яте, сприяння покращенню благоустрою сільських населених пунктів. Такі дії не погіршуватимуть становище підприємства, а навіть навпаки забезпечать його розвиток. Оскільки підвищення рівня життя селян та умов їх праці зумовить ріст продуктивності праці – одного з факторів збільшення рентабельності продукції. При цьому, слід відзначити, що цей механізм повинен бути підкріплений державним втручанням, суть якого полягатиме в підтримці такого сільськогосподарського товаровиробника, його дотуванні, пільговому оподаткуванні, кредитуванні тощо.

Література до розділу 4.37

1. Peters T.J. Waterman R.H. In Search of Excellence. Lessons from America's Bestrun Companies. New York: Harper and Publishers, 1982. 182 p.

2. Зубець М. Розвиток інноваційних процесів в агропромисловому виробництві / М. Зубець, С. Тивончук. – К.: Аграрна наука, 2004. – 192 с.
3. Victor R. Fuchs. *How We Live*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1983. 120 p.
4. Юрчишин В.В. Науково-методологічні та організаційні основи розвитку системи управління аграрним сектором економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – с. 17 – 25.
5. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / Редкол.: М.В. Зубець (голова редакційної колегії) та ін. – К.: Логос, 2004. – 776 с.
6. Бесенюк В.М. Принципи ефективного використання ресурсного потенціалу / В.М. Бесенюк // Збірник тез доповідей учасників науково-практичної конференції “Соціально-економічні проблеми сталого розвитку українського суспільства”, м. Мелітополь, 13 квітня 2004 р. – С. 95 – 96.

Наукове видання

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ
ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ**

Колективна монографія у 4 томах

Том 4

За редакцією

доктора економічних наук, професора О.А. Паршиной

Українською, російською та англійською мовами

Відповідальний за випуск С.І. Дробязко

Комп'ютерна верстка Р.А. Кулькін

Формат 60х90/16. Ум. друк. арк. 19,9

Тираж 300 прим. Зам. №031/12_1.

Видавництво «Герда», 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К.Маркса, 60.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК №397 від 03.04.2001 р.

ISBN 978-966-8856-51-8
ISBN 978-966-8856-99-0 (т. 4)



