

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

**Економіка та менеджмент:
перспективи розвитку**

**Экономика и менеджмент:
перспективы развития**

**Economics and management:
development perspectives**

Матеріали
IV Міжнародної науково-практичної конференції
(Суми, 20 листопада 2014 року)



Суми
Сумський державний університет
2014

УДК [33+005](063)
ББК 65.9(4Укр-4Сум)
Е 45

Рецензенти:

Т. А. Васильєва – д-р екон. наук, професор, ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»;
В. В. Божкова – д-р екон. наук, професор, Сумський державний університет

*Рекомендовано вченою радою Сумського державного університету (Україна)
(протокол № 6 від 18 грудня 2014 р.)
та вченою радою Вищої школи економіко-гуманітарної (Польща)
(протокол № WSEH/629/12/14 від 21 грудня 2014 р.)*

Економіка та менеджмент: перспективи розвитку : матеріали
Е 45 IV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 20 листопада
2014 року / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2014. – 164 с.

ISSN 2311-133X (Україна)

ISBN 978-83-63649-64-7 (Республіка Польща)

До збірника увійшли матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка і менеджмент: перспективи розвитку» Сумського державного університету, в яких наведені результати наукових досліджень, виконаних у різних країнах, у таких наукових напрямках, як інвестиційно-інноваційні процеси, теоретичні та методологічні основи формування стратегії розвитку, проблеми управління соціально-економічним розвитком та інші.

Для науковців, викладачів вищих навчальних закладів, студентів, аспірантів та всіх, хто цікавиться науково-практичними проблемами сучасної економіки.

В сборник вошли материалы IV Международной научно-практической конференции «Экономика и менеджмент: перспективы развития» Сумского государственного университета, в которых приведены результаты научных исследований, выполненных в разных странах, в таких научных направлениях, как инвестиционно-инновационные процессы, теоретические и методологические основы формирования стратегии развития, проблемы управления социально-экономическим развитием и др.

Для научных сотрудников, преподавателей высших учебных заведений, студентов, аспирантов и всех, кто интересуется научно-практическими проблемами современной экономики.

The collection consists of the materials from IV International Scientific Conference «Economics and Management: Development Perspectives» of Sumy State University, which presented the results of the research carried out in different countries, in such scientific areas as investment and innovation processes, theoretical and methodological basis of the formation of the development strategy, the problems of socio-economic development and others.

For scientists, lecturers of higher education institutions, students, graduates and everybody, interested in the scientific and practical problems of modern economics.

**УДК [33+005](063)
ББК 65.9(4Укр-4Сум)**

ISSN 2311-133X
ISBN 978-83-63649-64-7

© Сумський державний університет, 2014

Організатори конференції:

Сумський державний університет
(Україна)



Вища школа економіко-гуманітарна
(Польща)



Факультет економіки та менеджменту
Сумського державного університету
fem.sumdu.edu.ua/

Співорганізатори конференції:

Академія «Кокше» (Республіка Казахстан)
Алгоритмікс Інк., IBM (Канада)
Вище училище страхування і фінансів (Республіка Болгарія)
Вільний Університет Брюсселя (Королівство Бельгія)
Вітебський державний технологічний університет (Республіка Білорусь)
Гродненський державний університет ім. Я. Купали (Республіка Білорусь)
Курський державний технічний університет (Російська Федерація)
Московський державний технічний університет ім. М. Е. Баумана (Російська Федерація)
Південно-західний державний університет (Російська Федерація)
Празький економічний університет (Чеська Республіка)
Російський економічний університет ім. Г. В. Плеханова (Російська Федерація)
Ростовський державний економічний університет «РІНГ» (Російська Федерація)
Техніко-гуманітарна академія (Республіка Польща)
Технічний університет – Варна (Республіка Болгарія)
Університет «Проф. д-р Асен Златаров» (Республіка Болгарія)
Університет МакМастер (Канада)

Офіційний партнер та спонсор:



Міжнародний науковий електронний журнал
«Economic Processes Management» (Україна)
<http://epm.fem.sumdu.edu.ua>

ЗМІСТ

1

ПЕРЕДУМОВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ PREREQUISITES AND TRENDS OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

Артеменко Л.П., Гарбовська Н.І. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	11
Білопільська О.О., Данько А.С. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА	14
Бреус С.В. ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ	15
Бублик М.І., Савчук А. ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ПРЯМОЇ ЗБИТКОСМНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ	17
Голубєв С.М. МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ СОЦІАЛЬНИХ РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ КОЛЕКТИВНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	19
Дмитерко М.О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ГАЛУЗІ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ М. РУБІЖНОГО (ЛУГАНСЬКА ОБЛАСТЬ)	21
Кобєлєва А.В. РОЗВИТОК РЕСУРСНО-ВАРТІСНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	23
Кобушко І.М., Павленко І.В. ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ АСПЕКТИ ПРОНИКНЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК УКРАЇНИ	25
Костирко Л.А., Серебрянська Д.С. НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ	27
Кулинич І. ПРОБЛЕМИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА ЛІКВІДАЦІЇ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ	30
Омельяненко В.А. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО АСПЕКТУ «ЦИФРОВОГО РОЗРИВУ»	32

Прокопенко О.В., Домашенко М.Д., Юсупова М.Ф. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	34
Троян М.Ю., Миколаєнко М.С. ШЛЯХИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ УКРАЇНИ	36

2

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЇ ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ INNOVATIONS AND INVESTMENTS

Боденчук Л.Б. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	38
Бондаренко С.А. ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	40
Бродюк І.В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	42
Гук О.В., Чуй М.І. ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	44
Егорова В.К. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ	45
Жулай Г.С. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	47
Загвойська Л.Д. ЕКО-ІННОВАЦІЇ В БІЗНЕС-МОДЕЛЯХ	48
Косенко О.П. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВСТАНОВЛЕННЯ ГРАНИЧНИХ ЦІН НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ	50
Ляшенко Г.П. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ – ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ	54
Мишенина Н.В., Мишенина Г.А., Дутченко О.Н. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ	56
Олексіч Д.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ	58

Щербаченко В.О. ВПЛИВ МУЗИКИ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	59
Яшева Г.А. РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ	61

3

РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОДУКТИВНЫХ СИЛ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ LABOR FORCES SITING AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Воронкова Т.Є. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ В СИСТЕМІ ІЄРАРХІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	63
Генгут И.Б., Вагина К.М. НАКОПЛЕННИЙ ЕКОЛОГІЧЕСКИЙ УЩЕРБ В СИСТЕМЕ ПОНЯТИЙ И КАТЕГОРИЙ ЭКОНОМИКИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	65
Гнітецький Є.В. СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ	67
Жук М.С., Перфільєва О.О. ВПЛИВ ВИКИДІВ ЗАБРУДНЮЮЧИХ РЕЧОВИН В АТМОСФЕРНЕ ПОВІТРЯ СТАЦІОНАРНИМИ ДЖЕРЕЛАМИ ЗАБРУДНЕННЯ НА ПОЯВУ ОНКОЛОГІЧНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ	69
Колосок С.І., Токаренко А.І. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ СУМСЬКИХ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	72
Кривенко Л.В. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ЯК КЛЮЧОВОГО ІМПЕРАТИВУ МІЖНАРОДНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ	73
Кривенко С.В. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ: КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД	75
Мареха І.С., Катериніна М.П. КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОЕКОСИСТЕМ	77

Мартіненко А.І. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ В СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ	78
Попова И.М. РАЗВИТИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ КАК ЗАДАЧА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ	80
Садченко Е.В. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	82
Троян М.Ю., Старків І.Л. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	84
Шацька З.Я. ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	86

4

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ENTERPRISE DEVELOPMENT ECONOMICS

Білопільська О.О., Прокопенко М.О. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ДЛЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	88
Вайлунова Ю.Г. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ С ПАРТНЕРАМИ	89
Гук О.В., Головата О.В. ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ НА ВІТЧИЗНЯНИХ І ЗАРУБІЖНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	91
Меліхова А.І., Денисенко М.П. СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	92
Naumchyk K.H., Artemenko L.P. INTRODUCTION OF COMPETITIVE INTELLIGENCE FOR ENTERPRISES IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION	93
Поникаров В.А., Кочерыгина Е.Е. КЛАСИФІКАЦІЯ РИСКОВ ПРОМЬШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	96
Резнікова О.С. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА СКЛАДОВА ОЦІНКИ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ДИНАМІКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ	99

Ткачов М.М. КЛАСИФІКАЦІЯ ЗБИТКІВ ВІД ПОРУШЕННЯ ВИКЛЮЧНИХ ПРАВ	101
Торяник Ж.І., Карманова А. МІЖНАРОДНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ БАНКУ	104
Федишин О.О. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	106
Чепель И.В. СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА КАК КОНЦЕПТ ДИАГНОСТИКИ РЕЗЕРВОВ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	108
Шиян А.О. СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	110
Янковець Т.М., Йожикова М.М. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	113

5

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦИЙ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS AND PRODUCTION MANAGEMENT

Божкова Т.В., Лойко В.В. ПЕРЕВАГИ ІНТЕГРОВАНІХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	114
Валегова Т.М., Смыкова М.А. РОЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОГО БРЕНДИНГА В МАРКЕТИНГЕ ТЕРРИТОРИЙ	115
Герасимчук В.Г. ФОРМУЛА УСПІХУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: СТРАТЕГ + СТРАТЕГІЯ	117
Гук О.В., Краснощок А.О. АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	119
Коломицева А.О. КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ УЧАСНИКАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР МЕРЕЖЕВОГО ФОРМАТУ	121
Конопелько Г.М. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ІНОЗЕМНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ І КОРПОРАЦІЙ	123

Михайленко Д.Г. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ	125
Полубедова А.О. ПРЕДПОСЫЛКИ РЕКОНСТРУКЦИИ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	127
Поникаров В.А. КОНТРОЛЛИНГ ЛОГИСТИКИ	129
Троян М.Ю., Черкас І.Ю. ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА КОРПОРАЦІЙ: УКРАЇНСЬКИЙ АСПЕКТ	130
Харченко В.А. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ: СТРУКТУРА МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ	132
Часник Ю.М. ПЕРСОНАЛ – ОСНОВНИЙ РЕСУРС ПІДПРИЄМСТВА	134
Шульга С.О., Артеменко Л.П. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ	135

6

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА КРАЇНИ ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ И СТРАНЫ PRACTICAL ISSUES OF BUSINESS ECONOMICS AND GOVERNMENT MANAGEMENT

Выговтов А.Л. СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИДЕЙ СПИРАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ ГРЕЙВЗА	138
Графодатская А.С., Поникаров В.А. КРИ КАК УНИВЕРСАЛЬНЫЙ МОТИВАТОР ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА	140
Гук О.В., Ткаченко Г.О. БАНКРУТСТВО ТА ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА	141
Доронин А.В. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ	143
Дудка Т.Ю., Бондарина Л.В., Огородник І.О. ДО ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	145

Гзіумцева Н.В., Малахова Є.А. ПСИХОЛОГІЧНЕ ТЕСТУВАННЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕТАП ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ	147
Казанцев С.С. СТРАТЕГІЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ»	149
Коваленко О.В., Ткачук В.Ю. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	150
Мішенін Є.В., Коблянська І.І. ОЦІНКА НЕЯВНИХ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	154
Надрага В.І. ЕКСПЕРТНІ ОЦІНКИ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНИМИ РИЗИКАМИ	156
Часник Ю.М. МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ	160
Чубенко М.М. ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ КІБЕРСПОРТСМЕНІВ	161
Школа В.Ю., Новак К.С. УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ КРАЇНИ	163

1

ПЕРЕДУМОВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ PREREQUISITES AND TRENDS OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Артеменко Л.П., доцент, **Гарбовська Н.І.**, студент
*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

Успішність зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників, серед яких одним із ключових є формування та реалізація ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), яка являє собою план розвитку підприємства стосовно діяльності пов'язаної з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку, розширення та підтримання своїх позицій. Крім цього – це комплекс управлінських рішень, які звужують всю множину можливих зовнішньоекономічних дій підприємства до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей сформульованих у загальній стратегії.

Стратегія ЗЕД підприємства характеризується комплексом ознак. Косенко С.В. виділяє п'ять основних характерних рис стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: 1) спрямованість на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства; 2) комплексність – обов'язковий взаємозв'язок з іншими видами стратегій підприємства, а саме конкурентною та функціональною; 3) взаємозв'язок між ієрархічністю та гетерархічністю стратегій; 4) необхідність врахування пріоритетності зовнішньоекономічної діяльності серед інших видів економічної діяльності підприємства; 5) необхідність врахування обмеженого розмаїття можливих ситуацій і факторів, які безпосередньо впливають на стратегію ЗЕД підприємства, на її формування та реалізацію [2].

Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які в свою чергу формують експортний потенціал підприємства, що є основою для формування стратегії. До внутрішніх чинників відносять: організацію управління підприємством; інформаційне забезпечення ЗЕД; планування

експортного виробництва; облік та аналіз експортних поставок; кадровий менеджмент [4]. Серед зовнішніх чинників формування стратегії ЗЕД можна виділити: економічні (рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної та іноземної валюти, оподаткування, умови одержання кредиту і процентна банківська ставка, рівень динаміки цін, попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо); демографічні (кількість населення, його вік, стать, сімейний стан тощо); політико-правові (сприятливість наявної законодавчої бази, її стабільність, політичний лад, стосунки, які склались у країні на світовій арені тощо); соціокультурні (відмінності у ставленні людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності у сприйнятті та у потребах тощо); науково-технічні (рівень розвитку науки і техніки у країні, рівень впровадження досягнень НТП у виробництво, доступність новітніх технологій тощо).

Сукупність усіх вищезазначених чинників формують зовнішньоекономічний потенціал підприємства на основі якого здійснюється розробка стратегії ЗЕД, яка складається з процесів формування стратегії та реалізації стратегічного плану. Формування стратегії ЗЕД, як правило, складається з наступних етапів: 1) початковий – здійснення аналізу зовнішнього середовища, прогнозування майбутнього розвитку підприємства, виявлення можливостей і загроз, сильних і слабких сторін, оцінювання конкурентоспроможності і прогнозування її зміни; 2) на другому етапі або паралельно (на новоствореному підприємстві – на першому) визначають місію, мету і цілі ЗЕД підприємства; 3) на третьому етапі здійснюють стратегічний аналіз, який полягає в порівнянні мети і цілей ЗЕД з результатами аналізу середовища ЗЕД, виявленні і усуненні розривів між ними і, головне, у виробленні альтернативних стратегій – варіантів стратегічного розвитку; 4) на четвертому етапі моделюються варіативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні стратегії ЗЕД. Визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії зовнішньоекономічної діяльності за певним сценарієм; 5) на п'ятому етапі здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії ЗЕД з альтернативних; 6) на шостому готується кінцевий варіант стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності підприємства; 7) на сьомому етапі на базі стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани ЗЕД; 8) на восьмому етапі розробляються оперативні плани та проекти, і на цьому процес стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності завершується [3].

Процес реалізації стратегічного плану (процес стратегічного управління) передбачає не лише організацію реалізації стратегії ЗЕД (9-й

етап), але і її практичну оцінку, контроль за виконанням (10-й етап), і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей ЗЕД, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. Зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії. Все це свідчить про те, що і формування, і реалізація стратегії становлять єдиний процес, який є безперервним, оскільки середовище ЗЕД, а, значить, і умови діяльності підприємства постійно змінюються, стратегічний план регулярно коригується [2]. З погляду маркетингу стратегія ЗЕД належить до стратегій інтернаціоналізації, яка являє собою освоєння нових, закордонних ринків, використовуючи не тільки розширення експорту товарів, але й експорту капіталів, коли за кордоном створюються підприємства, що випускають в колишніх країнах-імпортерах товари, минаючи обмежувальні торгові бар'єри та використовуючи переваги дешевої робочої сили та місцевої сировини [4]. У науковій літературі досить часто згадується класифікація стратегій інтернаціоналізації, яку запропонував Дж. Леонтіадіс. Ці стратегії відрізняються цілями, величиною необхідних інвестицій, організаційних витрат і використовуваними інструментами – скімінг, дампінг, експлорація та пенетрація [1]. Стратегія інтернаціоналізації є глобальною стратегією, тому на її основі прийнято розробляти базові стратегії, які конкретизують заходи, які необхідно здійснити для досягнення основної стратегії ЗЕД підприємства. Основними базовими стратегіями при виході на зовнішній ринок, на нашу думку, є стратегії пов'язані із часткою ринку, яку підприємство бажає займати на іноземному ринку, визначення кола цільових споживачів та стратегії пов'язані з розробкою заходів за кожною складовою комплексу маркетингу задля досягнення поставлених цілей.

Наприклад, підприємства України в харчовій промисловості та сільському господарстві характеризуються гарною якістю і доступною ціною виробленої продукції - це їхня основна гідність. Для них є характерні базові стратегії екстенсивного та інтенсивного зростання. Для підприємств металообробної промисловості характерні базові стратегії перманентної стійкої стабілізації та радикальний реінжиніринг здійснення розвитку експортного потенціалу металообробного підприємства оптимально необхідно дотримання щонайменш двох умов – сприятливості економічного середовища для здійснення економічної діяльності підприємства та цілеспрямованого залучення підприємством ресурсів для здійснення даного розвитку.

Таким чином, у сучасних умовах глобалізації економічних відносин перед вітчизняними підприємствами постало питання консолідації в міжнародний економічний простір. Для досягнення даної мети необхідна

насамперед ефективна стратегія ведення ЗЕД, яка повинна розроблятися лише у комплексі із загальним стратегічним планом функціонування підприємства. Лише розробка конкретного плану заходів дозволить вітчизняним підприємствам визначитися з основними видами дій щодо виходу на зовнішні ринки та закріпити свої позиції як конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів.

1. Коломієць І.Ф. Стратегія інтернаціоналізації в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/16_2/313_Kolomijec_16_2.pdf.
2. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація /С.В. Косенко //Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – №3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eupmbg/2011_3/Kosenko.pdf.
3. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
4. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання /В.М. Соколовська// Ефективна економіка. – 2009. - №2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1092>.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Білопільська О.О., асистент, **Данько А.С.**, студент
Сумський державний університет (Україна)

Становлення та розвиток громадянського суспільства є масштабним процесом, неподільно пов'язаним з багатьма чинниками, економічний серед яких відіграє вирішальну роль. Так, наприклад, невдоволення економічною складовою життя завжди передре усім іншим чинникам, що провокують зародження суспільних невдоволь та конфліктів, і, навпаки, економічно-здорове суспільство має достатньо соціальної енергії для набуття нового культурного, наукового та духовного досвіду.

Залежність рівня освіченості, а разом з цим і рівня самосвідомості населення, від рівня економічної стабільності, зокрема рівня ВВП на душу населення, вдало демонструє прямий зв'язок між цими факторами (Індекс розвитку людського потенціалу). Країни з найвищим індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛ): Канаду (1,827 трильйони доларів), Північну Америку (16,8 трильйони доларів), Північну та Західну Європу (Німеччина – 3,635 трильйони доларів), Скандинавські країни (Фінляндія - 256,8 трильйони доларів), а також Австралію (1,561 трильйони доларів) прийнято вважати країнами зі стабільністю, сприятливими умовами для створення сім'ї та для ведення власного бізнесу. Ці країни мають високі показники освіченості населення, низькі показники захворюваності та смертності, соціальних

конфліктів майже не виникає. Спостерігається висока толерантність, відсутність упередженого або занадто бюрократизованого механізму влади, високий рівень соціальної свідомості та відповідальності серед населення. На протигагу таким країнам можна навести країни з низьким або середнім ІРЛ: Китай (9,24 трильйони доларів), Ірак (222,9 мільярди доларів), Афганістан (20,72 мільярди доларів), Африканські країни та інші. Тривалість життя в деяких з таких країн, наприклад, в Зімбабве, становить в середньому 34 роки, відчуття соціальної відповідальності та культури в таких країнах значно гірше ніж в інших. Спостерігаються постійні збройні конфлікти.

З вищенаведених даних можна зробити висновок, що саме розвиток економіки та науки в однаковій пропорції допоможе побудувати сильне, демократичне суспільство. Дуже важливу роль на цьому шляху відіграватиме альтернативна суспільно-політична освіта молоді (Європейський Молодіжний парламент, програма роботи ООН для молоді, та інші проекти, організовані UNDP (Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй), адже саме молоде покоління визначатиме подальший шлях розвитку своєї країни, при цьому важливо враховувати всі переваги міжнародної інтеграції в таких питаннях.

ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

Бреус С.В., доцент

Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)

За сучасних реалій відбувається нарощування негативних тенденцій у сфері вищої освіти, які формуються під впливом низки факторів, котрі, у свою чергу, являють собою загрозу як економічній безпеці держави, так і економічній безпеці вищих навчальних закладів (ВНЗ).

Економічна безпека ВНЗ виходить із загального розуміння економічної безпеки, котра є головною складовою національної безпеки. Згідно з [1] економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави.

Найчастіше в сучасній літературі економічну безпеку ВНЗ розглядають з позицій ресурсного та захисного підходів – як стан вищу, в якому наявних ресурсів достатньо для запобігання, послаблення або захисту від загроз діяльності ВНЗ [2]. У праці [3] наводиться визначення економічної безпеки ВНЗ. Економічна безпека ВНЗ – це такий стан його економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і гарантує

стабільне функціонування та динамічний розвиток. Також зазначається, що важливим є розгляд економічної безпеки як процесу у статичній і динамічній.

Крім забезпечення екосесента (economic security of enterprise) є нагальною необхідністю забезпечення економічної безпеки й суспільно важливих соціально-економічних систем, до яких належать ВНЗ, котрі у праці [4] пропонується називати «екосесед» (economic security of education). ВНЗ згідно з [4] можна розглядати з двох позицій: 1. Визнання ВНЗ економічною корпорацією, діяльність якої відбувається на конкурентному ринку і має зосереджуватись на виробництві та комерціалізації знань. Це зумовлює доречність застосування у розв'язанні проблематики економічної безпеки ВНЗ принципів підходів до забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності з урахуванням особливостей діяльності ВНЗ, її продукту – знань та його комерціалізації. 2. Визнання важливості ролі ВНЗ у суспільних процесах розширеного відтворення робочої сили, а вища освіта є зосередженням духовного потенціалу нації, системою виховання та підготовки молоді, де увага має акцентуватись на творчості, змісті та індивідуальності у навчанні, формуванні інтелектуального майбутнього. Тоді проблематику екосесента потрібно формувати в контексті економічної безпеки країни.

У праці [4] зазначається, що «експлейнарний базис екосесента має формуватись на деякій змішаній позиції, яка зумовлена тісним зв'язком соціальних відносин у системі національної вищої освіти з економічними відносинами».

Враховуючи загальні підходи до терміну «економічна безпека ВНЗ» при її оцінюванні як і економічної безпеки держави увагу необхідно приділяти виявленню загроз (погіршення якості вищої освіти; відтік кваліфікованих кадрів з ВНЗ; зменшення чисельності абітурієнтів; загострення конкуренції між вишами за абітурієнтів та між випускниками на ринку праці тощо) та розробці заходів щодо їх подолання. Основними з яких можуть бути такі: 1. Здійснення постійного моніторингу вишів задля подальшого їх перепрофілювання, реорганізації або ліквідації. Критеріями можуть слугувати як вітчизняні, так і міжнародні університетські рейтинги. 2. Здійснення виваженого підходу та врахування при визначенні обсягів фінансування вишів та бюджетного замовлення: профільності ВНЗ з урахуванням потреб економіки в фахівцях, які здобувають у цих ВНЗ вищу освіту; кількості поданих заяв протягом певного періоду часу в динаміці абітурієнтами, які вступають до ВНЗ після технікуму/коледжу або профтехучилища лише для тих абітурієнтів, які послідовно здійснюють навчання за профілем.

Основними напрямками підвищення рівня економічної безпеки ВНЗ у межах котрих у праці [5] пропонується реалізувати конкретні заходи, можуть

бути такі: зростання кількості абітурієнтів та інших споживачів освітніх послуг; забезпечення кількості та якості викладацького складу; оптимізація матеріальної бази ведення навчального процесу; скорочення витрат на фінансування діяльності; зростання доходів від інших видів діяльності крім навчальної; укріплення відносин із профільним Міністерством та іншими органами державної влади.

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98200&cat_id=32854.

2. Мартинюк В. П. Економічна безпека. [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DO_WNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecmepi_2013_25\(2\)_24.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DO_WNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecmepi_2013_25(2)_24.pdf).

3. Стеців І. С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування / І. С. Стеців // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. - 416 с.: іл. - (Вісник / Національного університету "Львівська політехніка"; № 691). – С. 218-222. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf>.

4. Козаченко Г. В., Тюленев Г. Д. Позичування вищого навчального закладу в експлейнарному базисі його економічної безпеки. http://trpe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_24/Zb24_13.pdf.

5. Тюленев Г. Д. Основні напрями підвищення економічної безпеки вітчизняних ВНЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eme.ucoz.ua/pdf/251/25Tyul.pdf>.

ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ПРЯМОЇ ЗБИТКОЄМНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Бублик М.І., докторант, **Савчук А.**, студент
Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)

Проблема економічного оцінювання техногенної шкоди, завданої впливом господарської діяльності на економічну, екологічну й соціальну підсистеми національного господарства, набуває особливої актуальності за несприятливих (кризових) обставин. В Україні залишається невирішеним питанням повнота та об'єктивність існуючої системи показників економічного оцінювання техногенних збитків в національному господарстві.

Авторами запропоновано загальну систему показників економічного оцінювання техногенних збитків доповнити спеціальними показниками, які характеризуватимуть використання природних, енергетичних, матеріальних ресурсів та їх втрати в національному господарстві у вартісній формі, які було узагальнено рядом складових поняття техногенної збиткоємності: ресурсоємність, енергоємність, викидоємність, скидоємність, відходоємність тощо. Методика розрахунку показників прямої техногенної збиткоємності в

масштабах національного господарства та суть цих показників наведена в таблиці.

Таблиця 1 Методика розрахунку основних показників прямої збиткоємності в національному господарстві

Показник	Зміст показників
Ресурсоємність $РесЄ = Рес/ВВП$	РесЄ – питоме споживання певного виду природного ресурсу на одиницю вартості обсягу випуску продукції (товарів та послуг) національним господарством (відносні одиниці); Рес – вартість використання певного виду природного ресурсу (тис.грн.) для виробництва продукції; ВВП – обсяг ВВП (тис.грн.)
Енергоємність $ЕнЄ = Ен/ВВП$	ЕнЄ – питоме споживання електроенергії на одиницю вартості обсягу випуску продукції (відносні одиниці); Ен – вартість використання паливно-енергоресурсів (тис.грн) для випуску продукції; ВВП – обсяг ВВП (тис.грн)
Землеємність $ЗемЄ = З/ВВП$	ЗемЄ – питоме використання земельного ресурсу на одиницю вартості обсягу випуску продукції (відносні одиниці); Зем – вартість землі, зайнятої під виробництво (тис.грн); ВВП – обсяг ВВП (тис.грн)
Відходоємність $ВідЄ = Від/ВВП$	ВідЄ – питоме утворення певного виду відходів на одиницю вартості обсягу випуску продукції (відносні одиниці); Від – вартість відходів, що утворюється (тис.грн) під час виробництва продукції; ВВП – обсяг ВВП (тис.грн)
Скидоємність $СкЄ = Ск/ВВП$	СкЄ – питоме утворення певного виду скидів на одиницю вартості обсягу випуску продукції (відносні одиниці); Ск – вартість скидів, що утворюється під час виробництва продукції (тис.грн); ВВП – обсяг ВВП (тис.грн)
Викидоємність $ВикЄ = Вик/ВВП$	ВикЄ – питоме утворення певного виду викидів на одиницю вартості обсягу випуску продукції (відносні одиниці); Вик – вартість викидів, що утворюється під час виробництва продукції; (тис.грн); ВВП – обсяг ВВП (тис.грн)
Пряма збиткоємність $ЗЄ = ТЗ/ВВП$	ЗЄ – питомі прямі збитки в національному господарстві, зумовлені втратами ресурсів (природних, паливно-енергетичних, людських тощо) на одиницю вартості обсягу ВВП (відносна величина); ТЗ – техногенні збитки, зумовлені виробництвом (тис.грн); ВВП – обсяг ВВП (тис.грн)

Введення в науковий обіг основних показників прямої техногенної збиткоємності та обґрунтування методики їх розрахунку дозволяє сформулювати вихідну базу даних для прийняття управлінських рішень щодо

державного регулювання техногенних збитків, а саме при плануванні розвитку національного господарства, модернізації його видів економічної діяльності та реконструкції промислових об'єктів, що становлять потенційну техногенну загрозу довкіллю і суспільству. Запропоновану систему показників можна використовувати при розробленні й удосконаленні різноманітних технологій виробництва, оцінюванні їх маловідходності, безвідходності та техногенної шкодоємності, що сприятиме підвищенню захисту населення й довкілля від деструктивного впливу господарської діяльності людини.

У роботі проаналізовано випуск товарів і послуг для кожного виду економічної діяльності за показниками прямої техногенної збиткоємності (викидо-, скидо- і відходоємності тощо).

Запропонована у роботі методика розрахунку прямої техногенної збиткоємності формує інформаційну і методологічну основу для проведення економічного оцінювання, кількісного й якісного аналізу впливу техногенних небезпек на довкілля і суспільство.

МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ СОЦІАЛЬНИХ РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ КОЛЕКТИВНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Голубєв С.М., викладач

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (Україна)

Практика давно засвідчила, що серед різновидів праці її колективна форма є більш ефективною, ніж індивідуальна. Наукове підґрунтя для таких висновків створив Ф. Тейлор, а реалізував та продемонстрував її ефективність Г. Форд. Їх дослідження стосувалися, в першу чергу, фізичної праці. В сучасних умовах роль цієї праці істотно зменшилася, натомість зросло значення розумової та творчої праці, яка ускладнює процеси формування сукупної робочої сили колективу. Передумовою її розвитку стає посилення ефективності взаємодії в колективі. Як показує сучасна практика, застосування саме соціальних резервів розвитку колективу стає основним інструментом підвищення ефективності його роботи. Соціальні резерви колективу є можливістю підвищення ефективності діяльності колективу за рахунок розвитку його соціальної складової (якості взаємодії, розподілу та кооперації праці, рольової структури колективу, рівня його згуртованості тощо). Діагностика цих явищ ускладнюється неоднозначністю їх розуміння, відсутністю єдиних методик та розмитістю критеріїв. Тому особливу увагу слід приділити проблемі розробки методики діагностики соціальних резервів колективного трудового потенціалу.

Вітчизняні підприємства мають нагальну потребу у забезпеченні якісним інструментарієм, який дозволить здійснювати діагностику соціальних резервів розвитку колективного трудового потенціалу. Обмеженість фінансових можливостей більшості підприємств вимагає ґрунтовного дослідження для визначення найважливіших та ефективних соціальних резервів розвитку колективного трудового потенціалу.

Методика діагностики складається з 4 етапів.

Першим етапом є підготовчий. Він закладає основу подальшого дослідження і передбачає реалізацію таких процедур:

1. Підбір показників, які здатні повною мірою характеризувати окремі складові соціальних резервів розвитку колективного трудового потенціалу (соціально-трудові ролі та згуртованість колективу).

2. Визначення джерел первинної інформації та методів її збору. На цьому етапі необхідно враховувати соціально-психологічну природу показників, обмеженість фінансових ресурсів підприємств, особливості функціонування підприємств.

3. Підбір членів експертної групи, який передбачає введення до її складу групи працівників підприємства та сторонніх спеціалістів з високим рівнем компетентності в контексті предмету оцінки.

4. Розробка інструментарію діагностики, яка передбачає побудову плану діагностики, обґрунтування її конкретних методик та процедур збору інформації тощо.

Другим етапом є безпосередньо збір первинної інформації, яка дозволяє визначити, по-перше, структуру соціально-трудових ролей колективу, по-друге, – чинники його згуртованості. Процедурно обидві складові передбачають анкетування працівників тому доцільно їх проводити одночасно.

Третій етап – аналітичний, передбачає аналіз отриманої інформації. Він складається з двох послідовних процедур:

1. Типологізація працівників залежно від соціально-трудових ролей, яка проводиться за допомогою кластерного аналізу.

2. Визначення чинників згуртованості колективу для кожного типу працівників на основі використання факторного аналізу.

На четвертому етапі відбувається інтерпретація результатів та розробка рекомендацій. Перша процедура передбачає систематизацію соціальних резервів розвитку колективного трудового потенціалу, яка відбувається методом експертної оцінки. Друга процедура – обґрунтування способів використання виявлених соціальних резервів. Вона передбачає розробку програми розвитку персоналу та організацію її реалізацію.

За наведеним вище матеріалом можна зробити такі висновки. Складна ситуація на вітчизняних підприємствах обумовила втрату значної кількості

соціальних резервів розвитку колективного трудового потенціалу. Відновлення цих резервів залежить від вирішення проблеми конструктивної їх діагностики, яка залишається актуальною через відсутність визначеності їх сутності та чітких критеріїв оцінки.

За допомогою запропонованої в даному дослідженні методики діагностики соціальних резервів розвитку колективного трудового потенціалу можна не тільки визначити такі резерви, а й відібрати серед них найбільш ефективні та впливові, використання яких дозволить з мінімальними інвестиціями забезпечити максимальний результат.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ГАЛУЗІ ЛЕГКОЇ ПРОМИЛОВОСТІ М. РУБІЖНОГО (ЛУГАНСЬКА ОБЛАСТЬ)

Дмитерко М.О., аспірант

Українська академія банківської справи Національного банку України

Світовий досвід кластеризації економіки країни та постійне зростання кількості кластерів доводить їх результативність. Аналізуючи практичні результати використання кластерної форми організації економіки, можна сказати, що кластерні об'єднання дозволяють підвищити конкурентоспроможність економіки країни та її інноваційність за рахунок тісної співпраці між учасниками кластера. Тому для України питання кластеризації економіки є актуальним.

Середина 90-х рр. характеризується новою тенденцією розвитку економіки України, а саме – проведення досліджень, які спрямовані на обґрунтування доцільності створення промислових кластерів. А також формування та розвиток перспективних кластерів на основі цих досліджень. Так, на сьогодні в Україні функціонує близько 50 кластерів у різних регіонах та галузях.

На основі проведених досліджень в Луганській області, а саме у місті Луганськ виокремили перспективними кластерами наступні: інвестиційний кластер та кластер з виробництва мікроконтролерів широкого спектру використання. Але Луганська область ще цікава географічною концентрацією приватних підприємств легкої промисловості: у місті Рубіжне функціонує не один десяток приватних підприємств з виробництва панчішно-шкарпетної продукції. Основними виробниками є: ПП «Гаврилюк А.А.», ПП «Гиренко С.Н.», ПП «Гребенюк Н.А.», ПП «Григорьєва Л.В.», ПП «Деревянко Н.І.», ПП «Липко С.Н.», ПП «Клопова Л.В.», ПП «Огданський В.М.» та інші, а також ТОВ «Смалій» та ТОВ «Рубіжанська мануфактура». Також в даному регіоні функціонує ТОВ «РУ-ТЕКС», яке виробляє сировину для підприємств

панчішно-шкарпетної галузі (100% пряжу бавовняну, 100% поліестер, 100% акрилово пряжу, латексну нить тощо).

Основним недоліком даної галузі виступає відсутність трудових ресурсів. В часи СРСР на панчішно-шкарпетній фабриці «Рубежанка» була сформована наукова база, де готували висококваліфікованих спеціалістів – майстрів з ремонту швейного та в'язального обладнання, технологів, в'язальниць та інших. На сьогодні ж одне приватне підприємство потребує двох пом майстрів (майстра з ремонту швейного обладнання та майстра з ремонту в'язального обладнання), чотирьох в'язальниць, двох швачок, одну пакувальницю та одну формувальницю, а такі підприємства як ТОВ «Смалій» чи ТОВ «Рубіжанська мануфактура» потребують як мінімум п'ять таких трудових колективів.

Питання о кваліфікованих кадрах дуже актуальне для всіх підприємств панчішно-шкарпетної галузі міста Рубіжного, оскільки майстри з ремонту швейного та в'язального обладнання та швачки, які мають професійну технічну освіту, на сьогодні пенсійного віку, а молодь не має можливості отримати професійну освіту за даними напрямками.

Звідси виникає пропозиція об'єднати зусилля підприємств малого і середнього бізнесу, представників органів місцевої та регіональної влади, освітні установи для формування панчішно-шкарпетного кластера. Це дозволить сформувати на базі Рубіжанського політехнічного коледжу імені О.Є. Порай-Кошиці створити декілька груп за спеціальностями майстер з ремонту швейного обладнання, майстр з ремонту в'язального обладнання, в'язальниця. В якості науково-технічних посібників використати матеріали закритої бібліотеки панчішно-шкарпетної фабрики «Рубежанка», а практичними посібниками використати цеха приватних підприємств.

Створення даного кластера дозволить виробникам отримувати вигоду від кооперації (знижки на оптові закупки пряжи, запчастин, пакувального матеріалу, етикеток тощо), а також отримувати дотації з місцевого бюджету, що посприє виходу даного об'єднання на передові місця українського ринку шкарпетко-панчішної продукції. А також створення кластеру легкої промисловості у місті Рубіжне створить ефективний ринок праці та сприятиме працевлаштуванню молоді. Формування та функціонування даного кластера потребує виконання наступних завдань: розробки стратегії розвитку панчішно-шкарпетного кластера, забезпечення ефективної підтримки проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та інноваційності учасників кластера, забезпечення ефективної освітньої підтримки кластеризації галузі, а також забезпечення координації діяльності державних та регіональних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Таким чином, створення панчішно-шкарпетного кластеру дозволить підвищити конкурентоспроможність та інноваційність галузі легкої промисловості на рівні міста Рубіжного, а також на державному рівні. Кластеризація зазначеного регіону залучить інвестиції у розвиток як підприємств даної галузі, так і регіону в цілому.

РОЗВИТОК РЕСУРСНО-ВАРТІСНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Кобелєва А.В., студент

Національний технічний університету

«Харківський політехнічний інститут» (Україна)

Практична цінність любого інтелектуального технологічного процесу (на основі певного об'єкту інтелектуальної власності) повинна оцінюватися, на наш погляд, по-перше, кількістю необхідних економічних ресурсів для виробництва певної кількості продукції з використанням даного технологічного процесу, по-друге, сукупною вартістю цих ресурсів. Виходячи з цього, можна стверджувати, що кращим технологічним процесом з ряду альтернативних об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), на основі яких він створений, буде такий процес, який забезпечує найменшу вартість необхідних для його практичної реалізації економічних ресурсів. Критерій, який покладено в це твердження, має наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^{i=n} P_i C_i \Rightarrow \min \quad (1)$$

де P_i - кількість i -го виду економічного ресурсу, необхідного для реалізації даного технологічного процесу; C_i - ціна одиниці i -го економічного ресурсу.

В цьому контексті ми використовуємо термін не просто «ресурси», а термін «економічні ресурси». Фахівці в галузі макроекономіки [, с.37] під терміном «економічні ресурси» розуміють «...всі природні, людські і створені людиною ресурси, які використовуються для виробництва товарів та послуг...». Вони включають в себе велике коло об'єктів: виробничі будівлі, всякого роду обладнання, інструменти, машини, що використовуються у виробництві промислових товарів та продуктів сільського господарства; різноманітні засоби транспорту та зв'язку; безліч видів праці; земля та різноманітні корисні копалини. Найпростіша класифікація цих ресурсів веде до їх розділу на наступні групи:

а) матеріали (матеріальні ресурси, тобто предмети праці) – земля та різні сировинні матеріали, необхідні для виробництва продукції з використанням даного технологічного процесу;

б) капітал (засоби виробництва), необхідний для забезпечення практичного використання даного технологічного процесу;

в) праця (певна кількість людських зусиль, затрачених для виробництва продукції по даній технології);

г) підприємницька здатність, тобто складність організації технологічного процесу по ефективному поєднанню всіх інших складових ресурсного забезпечення технологічного процесу.

З урахуванням запропонованих видів економічних ресурсів, які рекомендується враховувати при економічній оцінці технологічних процесів при відборі найбільш ефективного з них, економічний критерій (1), наведений вище, набуває наступного вигляду:

$$Mx\Pi_m + Px\Pi_n + Kx\Pi_k + PЗx\Pi_{пз} \Rightarrow \min, \quad (2)$$

де $M, P, K, PЗ$ кількість одиниць необхідних, відповідно, матеріалів, праці, капіталу та підприємницької здатності для виготовлення певної продукції з використанням даного технологічного процесу (ОІВ); $\Pi_m, \Pi_n, \Pi_k, \Pi_{пз}$ відповідно, ціна одиниці матеріалів, праці, капіталу та підприємницької здатності в даних умовах конкретного сегменту ринку (країни, регіону, підприємства і т.п.).

Тепер стає задача кількісної оцінки кожного з ресурсів по кожному з альтернативних технологічних процесів (ОІВ), якщо стоїть задача вибрати найбільш ефективний з них по економічному критерію. Важливість цієї задачі виходить з того, що різні технологічні процеси (з ряду альтернативних) потребують різну кількість окремих видів ресурсів і це є в певній мірі вирішальним для відбору при використанні критерію (3.10). Складність цієї задачі в тому, що різні ресурси мають різнорідну і в ряді випадків не співставну кількісну оцінку (наприклад оцінка матеріалів для виготовлення продукції і підприємницької здатності).

Наші дослідження свідчать про те, що різна ціна економічних ресурсів в різних країнах призводить до того, що один і той же ОІВ, на базі якого створено інтелектуальну технологію, може мати різну вартісну оцінку. Важливість цього висновку, на наш погляд, в тому, що при прийнятті рішень про придбання нових технологій (особливо на міжнародному ринку) треба обов'язково враховувати умови нашої країни, стан цінової політики на окремі види економічних ресурсів. Може скластися так, що високоефективна технологія в США або Японії буде вкрай неефективною в умовах української економіки. Справедливе і зворотне твердження стосовно українських високих технологій на зовнішніх ринках. Запропонована методика економічної оцінки ОІВ дозволяє врахувати конкретні умови тієї чи іншої

країни і запропонувати їй такий варіант технологічного процесу, який для її умов буде найкращим.

1. Макконелл Р., Брю Л. Экономикс: Проблемы, принципы и политика. – Т.1. – М.: Республика, 1992.- 399 с.
2. Перерва П. Г. Економічна оцінка технологічних процесів на основі ресурсно-вартісного підходу / П. Г. Перерва, І. В. Долина // 36. наук. праць Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2008. – Вип. 33-2 (128). – С. 32–39. – Донецьк : ДонНТУ, 2008.
3. Pererva, P.G. (2012) Technology transfer / G.Kocziszky. Kharkiv-Miskolc. 668p.

ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ АСПЕКТИ ПРОНИКНЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК УКРАЇНИ

Кобушко І.М., д.е.н., доцент, **Павленко І.В.**, студент
Сумський державний університет (Україна)

Інтенсифікація та динамізм глобалізаційних процесів призвели до лібералізації відносин на товарних та фінансових ринках, що, паралельно з функціонування суб'єктів цих ринків на конкурентних засадах, стало поштовхом активізації транскордонного руху різних форм капіталу. Стимулом міжнародного переміщення інвестиційних ресурсів між країнами та галузями є пошук раціонального і більш ефективного їх розміщення для забезпечення максимальної результативності від вкладених коштів.

У свою чергу, варто зауважити, що рух капіталу здійснюється не стихійно, а через посередництво інвестиційного ринку, саме тому побудова останнього на засадах відкритості разом із розвинутою та конкурентоспроможною інфраструктурою є стратегічним завданням держави. Виключна роль зазначеного інституту полягає у збалансуванні інтересів донорів і реципієнтів інвестиційних ресурсів та задоволенні їхніх потреб, стимулюванні розвитку національної економіки через вкладення коштів у стратегічно важливі сфери та депресивні регіони, а також у забезпеченні фінансування інноваційних розробок.

Крім того, динаміка експорту та імпорту інвестиційних ресурсів є своєрідним індикатором ефективності державної політики, оскільки раціональний інвестор зорієнтований до вкладання фінансових ресурсів у територію зі сприятливим інвестиційним кліматом.

Розглядаючи найбільш істотні позитивні аспекти, які отримує національна економіка під час акумулювання іноземних інвестицій, необхідно зазначити, що основними з них є: задоволення довгострокових інвестиційних потреб країни; стимулювання економічного зростання та позитивних структурних зрушень в економіці; акумулювання необхідного рівня капіталу з метою оновлення і розвитку виробничих потужностей;

створення додаткових робочих місць, підвищення рівня кваліфікації персоналу і зростання доходів громадян; збільшення надходжень до бюджету як у розрізі податків, так і за рахунок надходжень від продажу державного майна.

Однак процес залучення іноземних інвестицій має і ряд негативних моментів, які в обов'язковому порядку повинні бути враховані у ході розроблення державної інвестиційної політики. Перш за все, у цьому контексті необхідно керуватися стратегічними цілями держави та прагненням до збалансованого розвитку різних галузей та регіонів, а тому потрібно акцентувати увагу не лише на загальному вхідному інвестиційному потоці, а й на його диференціації за різними сферами економіки, оскільки будь-які диспропорції чи домінування інтересу власників фінансових ресурсів до вузького переліку інвестиційно привабливих напрямків вкладення капіталу носить деструктивний характер для держави, що проявляється у зростанні ризику монополізації стратегічно важливих та соціально значущих галузей, посиленні неоднорідності розвитку регіонів та поглибленні дестабілізаційних процесів на товарних та фінансових ринках. Крім того, превалювання іноземних інвестицій у будь-якому секторі економіки обумовлює зростання залежності даного сегменту від змін зовнішньоекономічної кон'юнктури, що може викликати активізацію кризових тенденцій.

За сучасних умов господарювання серед найбільш актуальних загроз, викликаних транскордонним рухом капіталу, також необхідно виділити ризик нагромадження у країні нелегальних грошових потоків, акумульованих унаслідок неконтрольованого та нерегульованого залучення інвестицій без детальної перевірки цілей та рівня благонадійності інвестора. Саме тому органи державної влади під час розроблення інвестиційної політики мають керуватися не лише потребою у фінансових ресурсах, а й проводити детальний аналіз джерел походження інвестованого капіталу, що дасть можливість уникнути значної кількості фінансових ризиків.

Таким чином, державна інвестиційна політика повинна бути побудована з урахуванням як позитивних, так і негативних аспектів залучення іноземних інвестицій, а тому вона не має бути зорієнтована виключно на залучення максимально можливого обсягу іноземних інвестиційних ресурсів, а навпаки, спрямована на акумулювання заздалегідь розрахованого та науково обгрунтованого обсягу інвестиційних потоків, який би не створював загрози порушення економічної стабільності країни. Отже, доцільним є підтримання цього показника на рівні, за якого ймовірність розвитку дестабілізаційних процесів є мінімальною або допустимою і буде існувати можливість їх оперативної нейтралізації чи лімітування.

Саме тому існує необхідність виділення та моніторингу ряду відносних показників, які б усебічно характеризували тенденції руху

іноземних інвестицій, та визначення їх граничних значень, дотримання яких не мало б негативного впливу на економіку країни та забезпечувало поступальний розвиток держави в цілому.

Отже, ключовим завданням у процесі побудови вираженої державної інвестиційної політики є залучення такого обсягу інвестицій, який би дав можливість максимально ефективно реалізувати потенційні переваги від припливу фінансових ресурсів, нівелюючи при цьому ризики та мінімізуючи вплив негативних факторів, активізованих інвестиційним процесом.

НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Костирко Л.А., д.е.н., професор, завідувач кафедри «Фінанси»,
Серебрянська Д.С., аспірант кафедри «Фінанси».

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
(Україна)*

Формування в Україні стабільної бюджетної системи, що передбачає наявність ефективних міжбюджетних відносин, є умовою забезпечення не тільки її сталого економічного розвитку, а й, фінансової та політичної безпеки. Тому на сьогодні надзвичайно актуальними є дослідження процесів трансформації міжбюджетних взаємовідносин у контексті реформування адміністративно-територіального устрою територіальної організації органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, а також у процесі подолання кризових явищ.

Вагомий внесок у розробку і вирішення зазначених проблем здійснили такі вітчизняні науковці як: В.М. Опарін, С.В. Слухай, І.О. Луніна, О.А. Музика-Стефанчук, О.Д. Василик, Ц.Г. Огонь, І.Я. Чугунов, С. О. Булгакова, О. Т. Колодій, Л. В. Єрмошенко, Ю.М. Соловійова, С.І. Юрій та ін. Водночас, не зважаючи на значну кількість досліджень питань реформування бюджетних відносин, на сьогодні залишаються не вирішеними і не втрачають своєї актуальності переважна більшість із перерахованих вище проблем.

На сьогоднішній день досить гостро стає в Україні питання децентралізації влади, та, як наслідок цього, зовсім інший процес розподілу бюджетних коштів. На цій основі повинна бути побудована міцна система бюджетних відносин, що з одного боку тісно зв'язує між собою держаний бюджет з місцевими, а з іншого – являє собою окремі підпорядковані ланки.

В умовах необхідності проведення адміністративно-територіальної реформи та фінансової децентралізації в Україні особливої актуальності набуває пошук шляхів зміцнення власних доходів бюджетів органів

місцевого самоврядування в Україні. Система міжбюджетних відносин України потребує подальшого вдосконалення, виходячи з динаміки фінансово-бюджетних одиниць та соціально-економічних показників розвитку адміністративно-територіальних одиниць на основі вартісних та якісних стандартів надання суспільних послуг.

Слід зазначити, що процес розробки пропозицій щодо бюджетної реформи триває з урахуванням пропозицій фінансових органів регіонів, місцевих органів влади і місцевого самоврядування, громадських організацій з розвитку місцевого самоврядування, народних депутатів України тощо.

Реформування міжбюджетних відносин вимагає також одночасного реформування адміністративно-територіального устрою.

Основними напрямками реформування системи адміністративно-територіального устрою та реформування системи місцевого самоврядування є наступні (рис. 1):

- законодавче визначення поняття та засад адміністративно-територіального устрою України, правового статусу і рівнів адміністративно-територіальних одиниць;
- порядку вирішення органами державної влади та органами місцевого самоврядування питань територіального устрою;
- встановлення критеріїв утворення, оптимізація класифікації, чітке визначення меж адміністративно-територіальних одиниць, децентралізація повноважень влади;
- визначення чіткої схеми розподілу повноважень між органами влади на територіальному рівні;

Що стосується реформування бюджетних відносин, то в цьому аспекті необхідно виділити два основних напрямки:

- 1) вдосконалення бюджетних відносин та податкової системи;
- 2) вироблення більш раціональних механізмів перерозподілу

Українське суспільство та держава потребують змін у системі державного регулювання економіки країни. Вже багато років триває процес формування оптимальної системи міжбюджетних відносин з метою приведення у відповідність делегованих місцевим органам повноважень і виділених для їх виконання фінансових ресурсів, використання оптимального механізму розподілу бюджетних трансфертів між регіонами, надання більшої відкритості та публічності, створення умов для економії місцевих бюджетних витратків і стимулів для перевиконання місцевих бюджетів та розвитку територій. Є певні позитивні успіхи, але реформування не завершено.

Становлення системи міжбюджетних відносин відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів; змінюються умови, природа та форма міжбюджетних відносин, що потребує адекватних коригуючих заходів

щодо забезпечення ефективності їх функціонування в умовах динамічних змін.

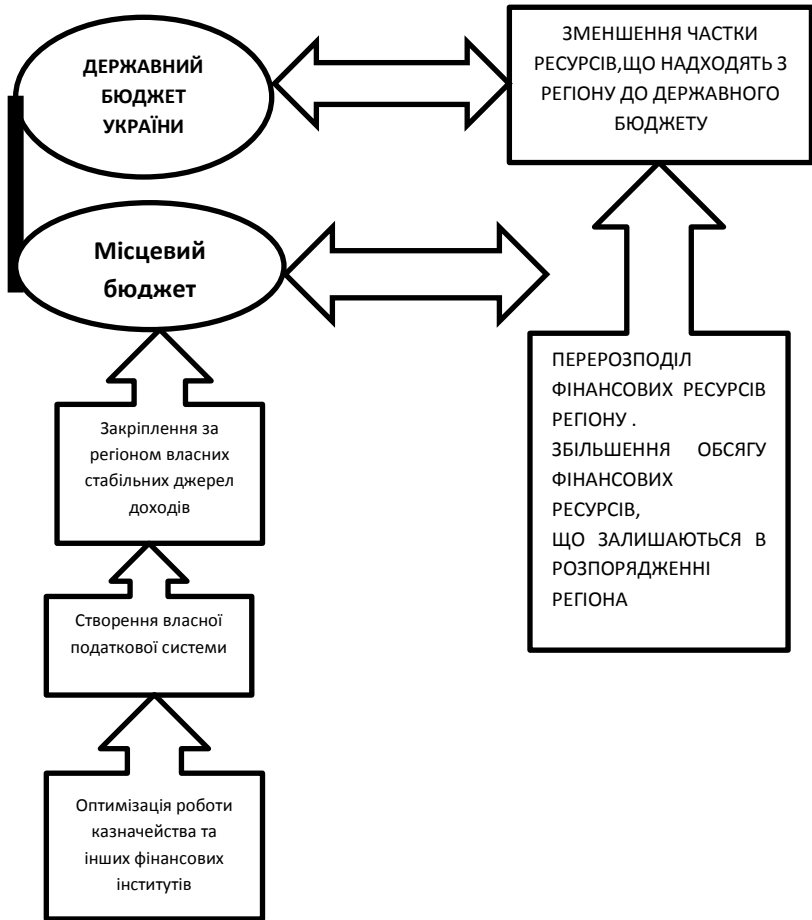


Рис. 1. Розробка напрямків реформування бюджетних відносин в Україні

1. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід : наук. монографія / [за ред. В. Г. Бодрова ; кол. авт. : В. Г. Бодров, О. П. Кириленко, Н. І. Балдич та ін.]. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 296 с.
2. Економічний розвиток і державна політика : навч. посіб. / [кол. авт. : Ю. М. Бажал, О. І. Кілієвич, О. В. Мертенс та ін. ; за заг. ред. Ю. І. Єханурова, І. В. Розпунтенка]. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 478 с.
3. Розпунтенко І. В. Теоретико-методологічні основи бюджетування в Україні : навч.-метод. посіб. до дисцип. “Бюджетування: парламентсько-політичний контекст” / І. В. Розпунтенко, Л. В. Льченко-Сюйва. – К. : НАДУ, 2012. – 116 с.

4. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI / Верхов. Рада України. Офіц. вид. // Голос України. – 2010. – 4 серп. (№ 143).
5. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання : аналітична доповідь / О. О. Молдован, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко ; [за ред. канд. екон. наук, ст. наук. співроб., заслуж. економіста України Я. А. Жаліла]. – К. : Нац. ін-т стратег. дослідж., 2010. – 35 с.

ПРОБЛЕМИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА ЛІКВІДАЦІЇ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ

Кулинич І.А., студент

Сумський державний університет (Україна)

Проблеми попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру набувають все більш гострого і актуального характеру. У всьому світі збільшується занепокоєння у зв'язку з зростаючою кількістю надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру, що зростають кожного року, збільшенням їх масштабів, зростанням втрат і збитків. Ситуація, що складається вимагає вживання заходів щодо вдосконалення управління безпекою. Сьогодні повністю виключити надзвичайні ситуації не можна, але істотно знизити їх число, зменшити масштаби і пом'якшити наслідки надзвичайних ситуацій можливо.

Попередження надзвичайних ситуацій – це комплекс заходів, що проводяться завчасно і спрямовані на максимально можливе зменшення ризику виникнення надзвичайних ситуацій, а також на збереження здоров'я людей, зниження розмірів шкоди природному середовищу і матеріальних втрат у разі їх виникнення [2].

Питаннями попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій природного, техногенного характеру займалися багато українських та зарубіжних учених, зокрема: О. Новікова, В. Пілюшенко, Г. Ситника, В. Шлемко та ін.

За офіційними даними ЮНЕСКО від стихійних лих щорічно страждають більше 226 мільйонів чоловік. З 2000 по 2010 рік більше 680 тисяч людей загинули в результаті землетрусів. Більшість смертей, що сталися в результаті руйнування неякісно побудованих будівель, можна було б уникнути. У період з 2002 по 2011 рік у всьому світі було зареєстровано 4130 випадків природних лих. Вони заповділяли збиток розміром, щонайменше, 1195 млрд. доларів і забрали життя більше 1,117 млн. осіб [3].

Згідно зі звітом інформаційного центру КЛІМАТІНФО, економічні втрати, пов'язані зі стихійними лихами зростають кожного року. Починаючи з 1980 р. втрати зросли від декількох мільярдів до понад 200 мільярдів доларів США у 2010 р.

Екстремальні явища будуть мати більш серйозний вплив на сектори водопостачання, сільського господарства, продовольчої безпеки, лісового господарства, охорони здоров'я та туризму.

На сучасному етапі розвитку Україна потребує змін, в першу чергу, на законодавчому рівні. Потребує вдосконалення й єдина державна система запобігання і реагування на надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру. Першочерговим завданням при надзвичайній ситуації є створення таких системних дій, які б змогли по-перше, врятувати людські життя, по-друге, зберегти місцевий фонд (будівлі, державні установи, пам'ятки культури та інш.). [1]

В Україні до економічних наслідків відносять незворотну втрату деяких природних ресурсів або значне їх зменшення (зокрема, водних, лісових, земельних), потребу у зміні територіальної структури економіки у зв'язку, зокрема, із затопленням територій, нестачею питної води, частими повеннями та іншими природними лихами, збільшення навантаження на державний бюджет (через потребу в ліквідації наслідків природних лих, збільшення кількості непрацездатного населення, дотації сільському господарству тощо) [4].

Таким чином, діяльність з попередження надзвичайних ситуацій є важливішою, ніж їх ліквідація. Пов'язано це з тим, що соціально- економічні результати попереджувальних дій щодо запобігання надзвичайних ситуацій (зниження втрат і збитків) можуть бути більш ефективними для громадян, суспільства і держави. З економічної точки зору дані дії обходиться в десятки, а іноді й в сотні разів дешевше, ніж ліквідація наслідків техногенних аварій і стихійних лих.

Для того, щоб покращити роботу системи запобігання і реагування в зоні надзвичайної екологічної ситуації, пропонуємо провести вдосконалення по наступним напрямкам:

- вдосконалення безпосередньо законодавчої та нормативної бази;
- запобігання несприятливих і небезпечних природних явищ і процесів шляхом систематичного зниження їх руйнівного потенціалу;
- придбання спеціальної техніки та оснащення;
- проведення постійної інформаційної роботи щодо надзвичайних екологічних ситуацій;
- встановлення партнерських відносин зі спільнотами експертів і організаціями для обміну знаннями та досвідом в області зниження ризику стихійних лих, адаптації до зміни клімату та раціонального управління природними та екологічними ресурсами [1].

1. Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия : Юридические науки. – 2011. – Т. 24 (63). № 2. 2011. – С. 269-275.

2. http://nebook.net/book_bezpeka-zhittydynost_637_page_172/.

3. <http://www.unesco.org/new/ru/unesco/events/prizes-and-celebrations/celebrations/international-days/international-day-for-disaster-reduction-2012/>.

4. <http://www.climateinfo.org.ua/>.

Науковий керівник: к.е.н., доц. **Петрушенко М.М.**

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО АСПЕКТУ «ЦИФРОВОГО РОЗРИВУ»

Омельяненко В.А., асистент

Сумський державний університет (Україна)

Інформаційна глобалізація є одним з найбільш показових інтеграційних процесів, що протікають сьогодні в рамках та під впливом глобалізації, що включає в себе розвиток комунікацій, створення глобальних інформаційних мереж, комп'ютеризацію багатьох сфер життєдіяльності. Найважливішим процесом інформаційної глобалізації є інформатизація – організаційний соціально-економічний і науково-технічний процес створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб і реалізації прав громадян, органів державної влади, органів місцевого самоврядування, організацій, суспільних об'єднань на основі формування та використання інформаційних ресурсів.

В 2011 р. McKinsey Global Institute оцінив, що внесок Інтернету до ВВП склав 3,4% у країнах «великої вісімки» плюс Південна Корея, Швеція, Бразилія, Китай та Індія [4]. Однак більшість інших країн набагато менше використовують можливості інформаційної глобалізації, що призводить до «цифрового розриву» («цифрової нерівності»).

Проблема «цифрового розриву» у США виявилася в центрі суспільної уваги після публікації ще в 1999 р. результатів дослідження використання телекомунікаційних технологій у США. Доповідь Міністерства торгівлі США «Провал у Мережі: Визначення цифрового розриву» містила статистику, що свідчить про існування нерівності серед громадян США у використанні інформаційних і телекомунікаційних технологій (ІКТ), обумовленого економічними, расовими й іншими демографічними розходженнями.

Проблема цифрового розриву недовго залишалася чисто американським надбанням. В результаті акцент став зміщатися на технологічну нерівність на міжнародному рівні, що може призвести до подальшого поглиблення й економічної та соціальної нерівності, результатом чого, у свою чергу, стане зростання нестабільності у світі. На саміті країн «великої вісімки» в 2000 р. було прийнято «Хартію глобального інформаційного співтовариства», де поняття цифрового розриву вперше було введено у світовий контекст, а забезпечення доступності інформаційних технологій в світі було оголошено основним принципом розвитку.

Дослідження Jupiter Communications, показало, що в США цифровий розрив визначається не стільки етнічними або віковими розходженнями, скільки економічною нерівністю. Різниця між багатими та бідними визначає глибину цифрового розриву як між країнами, так і між соціальними шарами всередині цих країн. Це відбувається в силу того, що доступ до інформаційних технологій обмежений високим грошовим порогом як для держави, так і для населення [1].

Окремі шляхи подолання розриву можна знайти у звіті «Раціональна політика усунення цифрового розриву. Найкращі світові практики», підготовленому Economist Intelligence Unit за підтримкою компанії Tele2. В основі даного документа лежить велике кабінетне дослідження та широкомасштабні інтерв'ю з експертами з більш ніж 10 країн. У ньому описуються передові методи ліквідації цифрового розриву, застосовувані в державному та приватному секторах в різних країнах світу.

Визначаючи цифровий розрив, автори звіту розглядають його не просто як технологічне явище з точки зору доступу до ІКТ та їх використання. Вони схиляються до більш широкого тлумачення, вважаючи, що розрив є різновидом соціального розшарування у зв'язку з нерівними можливостями доступу, застосування та формування знань шляхом використання ІКТ. Для охоплення всього економічного та соціального потенціалу інформаційного суспільства звіт визначає шість напрямів, де ефективна політика може збільшити масштаби онлайн-доступу. Бізнес-аналіз ситуації повинен проводитися на найвищих рівнях управління, щоб вище керівництво могли розставити пріоритети та визначити стратегічні цілі.

Також в силу ряду причин можливості впровадження «просунутих» ІКТ у країнах з низьким і середньому рівнем доходу відрізняються від можливостей, що існують у розвинених країнах. У цьому контексті ключовими факторами є, зокрема, наявність та якість інфраструктури, пов'язаної з ІКТ, рівень витрат і пробіли в нормативно-правовій базі щодо питань захисту даних і конфіденційності.

Таким чином, з переміщенням значної частини інформації та послуг в «online», соціально-економічні переваги інформаційного суспільства стрімко зростають. А в той час як дана тенденція володіє значним потенціалом, країни, не включені в цифрову економіку, виявляються в більш не вигідному положенні через створення нових вимог до органів управління на всіх рівнях з подолання розривів та отримання економічних вигод.

1. Горный Е. Цифровой разрыв: факты и мифология [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zhurnal.ru/staff/gornyy/texts/digital_divide.html

2. Доклад об информационной экономике 2013 год. Экономика облачных технологий и развивающиеся страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2013overview_ru.pdf

3. Манойло А.В. Государственная информационная политика в особых условиях [Электронный ресурс]: Монография. М.: МИФИ, 2003. – 388 с. – Режим доступа:

http://www.evartist.narod.ru/text24/0035.htm#_ftn4 4. Чачин П. Как уменьшить цифровой разрыв? [Электронный ресурс] // PC Week/RE/. – 2012. – №31 (816). – Режим доступа: <http://www.pcweek.ru/infrastructure/article/detail.php?ID=143778>

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Прокопенко О.В., д.е.н., проф.

Сумський державний університет (Україна), Вища школа економіко-гуманітарна (м. Бельсько-Бяла, Республіка Польща)

Домашенко М.Д., к.е.н., ст. викл., **Юсупова М.Ф.**, студент
Сумський державний університет (Україна)

У сучасному світі, в умовах глобалізації та інтеграції, жодна країна не може існувати відокремлено від інших. Всі держави інтегровані у зовнішньоекономічні зв'язки і Україна не є виключенням. Постає питання виокремлення та розвитку такої галузі економіки, продукти якої користувалися б широким попитом на зовнішньому ринку, що сприяло б зростанню конкурентних переваг національної економіки.

Перспективною та стратегічно важливою галуззю української економіки є аграрно-промисловий комплекс, розвиток якого сприятиме зростанню всіх макроекономічних показників національної економіки. Саме тому, актуальності набуває питання ефективного управління потенціалом розвитку галузі на основі створення ефективного механізму управління.

Різні вчені та дослідники по-різному визначають «експортний потенціал національної економіки». Одні, що це частина загального економічного потенціалу, що здатна відтворювати свої конкурентні переваги на зовнішньому ринку або обсяг благ, які національна економіка може створити і реалізувати за межі держави, а інші, що це здатність виробляти і реалізовувати на конкретних закордонних ринках у перспективі конкурентоспроможні товари та послуги при досягнутому рівні розвитку економіки і системі організаційно-економічної підтримки експорту.

Авторами запропоновано визначати експортний потенціал національної економіки, як сукупність ресурсів та можливостей економіки країни, які можуть бути використані для створення конкурентоспроможної продукції, зорієнтованої на зарубіжних споживачів.

Оцінка експортного потенціалу має проводитись на основі методики, що передбачає комплексну оцінку всіх існуючих складових потенціалу, а саме оцінку фінансової, інтелектуально-кадрової, інвестиційної, правової, виробничої, технічної складових потенціалу. Варто зазначити, що оцінка експортного потенціалу обсягами фактично здійсненого експорту можлива лише для виробничих підприємств, які є власниками експортованого товару

та залишаються такими аж до моменту продажу його за кордон, а також здатні самостійно виконати більшість операцій з організації експорту.

Підприємства, які не здійснюють експорт, але розглядаються як потенційні експортери, мають підходити до оцінки експортного потенціалу з урахуванням якості виробленої продукції та обсягів можливих поставок. Зауважимо, що міжнародні ринки сільськогосподарської та продовольчої продукції можуть бути класифіковані як досконало конкурентні. Угоди на таких ринках відбуваються зі стандартизованою продукцією за визначеною ринковою ціною. Будь-який обсяг продукції відповідної якості, що може бути запропонований окремим продавцем, може бути реалізований за ринковою ціною. Таким чином, підприємство, що здатне виробити продукцію належної якості з витратами, нижчими за ринкову ціну, володіє експортним потенціалом. Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств, продукція яких не є кінцевою та зазнає переробки, може бути оцінений у складі кластера підприємств.

Україна має потужний експортний сільськогосподарський потенціал, зумовлений великими площами родючих ґрунтів і близькістю до ключових ринків імпорту Близького Сходу, Північної Африки, країн колишнього СРСР. Водночас експортний потенціал аграрного сектору України використовується ще дуже слабо. Значною мірою це зумовлено низькою конкурентоспроможністю вітчизняної сільськогосподарської продукції порівняно з продукцією інших країн-експортерів.

Виявлено, що процес управління зовнішньоекономічною діяльністю в агропромисловому комплексі, крім загальноприйнятих функцій (загальне управління, прогнозування, планування, облік та контроль), необхідно доповнити реалізацією функції регулювання, основою якої має бути чітко визначена регіональна політика в галузі зовнішньої торгівлі і залучення інвестицій, які вимагають наявності сприятливого інвестиційного клімату як в окремих регіонах, так і в країні в цілому. Це означає, що нарощування експортного потенціалу можливе за умови підвищення ефективності функціонування сільського господарства, запровадження в аграрний сектор біологічних, технічних, технологічних й управлінських інновацій та оптимізації інвестиційного процесу в галузях АПК.

Отже, експортний потенціал аграрного сектору України не використовується у повній мірі. Більш того, його треба вдосконалювати, запроваджуючи відповідні механізми державного регулювання щодо створення сприятливого інвестиційного клімату. Тим не менш, навіть на даному етапі продукція аграрного комплексу є важливою статтею платіжного балансу України.

ШЛЯХИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ УКРАЇНИ

Троян М.Ю., к.е.н., доцент, **Миколаєнко М.С.**, студент
Сумський державний університет (Україна)

Задля успішного розвитку країни, підвищення рівня життя населення, покращення економічного, політичного, соціального становища держави важливою й необхідною справою уряду й політичних сил є розроблення та впровадження власної моделі економічного розвитку, поставлення мети якої має досягнути країна в своєму соціально - економічному розвитку. Однак перед тим, як розробити план, потрібно врахувати сучасний стан економіки країни, її ресурсозабезпеченість, географічне положення, територію, співпрацю з іншими країнами, торгові шляхи, можливості і основне - виявити проблеми занепаду соціально-економічного розвитку та знайти шляхи їх усунення. Актуальною проблемою сьогодення є спрямування політики державного уряду на виявлення та подолання проблем, які гальмують соціально - економічний розвиток країни.

Україна визначила свої довгострокові цілі та пріоритети. Вони закріплені конституцією України, іншими основоположними документами нашої держави. Йдеться про перспективи України як високорозвиненої, соціальної за своєю суттю, демократичної, правової держави, її інтегрування у світовій економічній процес як країни з конкурентоспроможною економікою, здатною вирішувати найскладніші завдання свого розвитку [1].

Не зважаючи на тривалу економічну та політичну кризу, в Україні є всі передумови щодо створення конкурентоспроможної економіки, яка дозволить зміцнити позиції на міжнародних ринках. Це багаті природні ресурси (110,8 млрд. т. кам'яного вугілля, 25,2 млрд. т. залізної руди, 16,3 млрд куб. м природного газу, 1184,9 тис. га лісів) [2], вигідне географічне положення, налагоджені торговельні шляхи, дешева робоча сила та ефективна система освіти. Україна має високий потенціал, але не може його ефективно реалізувати. На шляху до розвитку потрібно вирішити низку проблем, які заважають економічному піднесенню, серед яких соціально – політичні, що приводять до загострення під час виборів; недостатній розвиток рівня інфраструктури; недосконалість законодавчої бази України; високий рівень податків; неповна зайнятість працюючого населення (частка безробітних на 1.06.2014 склала 7,4% [2]); високий темп інфляції; відсутність модернізації структури державного управління; зростання внутрішнього та зовнішнього державного боргу (станом на 30.09.2014 р. державний борг становить 962 064 619,03 грн. [2]); низька кваліфікація робочої сили;

Враховуючи наведені проблеми, можна зробити висновок, що

соціально - економічне становище в країні знаходиться не в критичному стані, але потребує комплексу реформ. ВВП України за 2014 р., починаючи з 1.01.2014 по 1.10.2014, на початку року складало 5%, а в кінці року – лише 2,5% [3]. Проблемою низького рівня ВВП сьогодення є те, що країна впродовж десятилітньої кризи (1900-2000 р.) зазнала значних втрат, від'ємного значення ВВП, подолання якого є складним і сьогодні [1].

За оцінками експертів зростання економіки України у 2014 -2015 рр. обумовлено наступними чинниками, виконання яких, закладе фундамент соціально-економічного розвитку держави:

1. Зростання економіки ЄС і попиту на товари українських виробників, зокрема сільськогосподарську продукцію.

2. Нормалізація економічних відносин з РФ (повернення на ті ринки, де Україна свого часу втрачала позиції).

3. Перспективи економічного співробітництва з КНР [3].

Зараз перед урядом України стоїть ряд проблем, вирішення яких визначить хід розвитку країни. Для цього потрібно:

* удосконалити законодавчу базу України щодо підтримки бізнесу, як передумову створення нових робочих місць;

* знизити енергозалежність, розвивати альтернативні види енергії;

* вдосконалити системи оподаткування, зменшити непрямі податки;

* сприяти залученню інвестицій;

* стабілізувати курс гривні;

* припинити воєнний конфлікт на сході задля інтенсифікації розвитку економіки;

* інвестувати в оновлення технічної бази з метою виготовлення продукції європейського рівня;

* усунути тіньову економіку та корупцію;

* здійснити інтеграцію української економіки у світову.

Отже, зростання соціально - економічного розвитку України цілком можливе, оскільки Україна має ресурсозабезпеченість, вигідне географічне становище для торгівлі, сприятливі кліматичні умови. Сьогодні держава повинна закласти сучасні підвалини стабільного економічного розвитку, що буде першим кроком до економічного піднесення.

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В.М. Гесць та ін.; нац. Ін.-т стратег дослідж., Ін.-текон. Прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. Інтегр. України.-К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004 – 416 с.

2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Газета «Урядовий кур'єр» [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua>.

2

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЇ ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ INNOVATIONS AND INVESTMENTS

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Боденчук Л.Б., здобувач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет (Україна)

Для забезпечення інноваційного розвитку промислового підприємства необхідно не лише наявність відповідного ресурсного забезпечення, але і його ефективне використання.

Тому актуальним є нарощування та оптимальне використання інноваційного потенціалу.

Серед науковців не існує єдиної думки щодо визначення категорії «інноваційний потенціал промислового підприємства». Часто його ототожнюють з наявними і прихованими ресурсами, здатними забезпечити інноваційний розвиток підприємства: інтелектуальним, науково-технологічним, науково-технічним, фінансово-ресурсним потенціалами тощо.

Тому чітко не окреслюється сфера економічних відносин, яку охоплює інноваційний потенціал.

Існують такі підходи до визначення сутності економічної категорії «інноваційний потенціал»: системний, функціональний, товарний, програмний, підприємницький, ресурсно-цільовий, бар'єрний (ресурсно-гуманітарний).

Нарощування інноваційного потенціалу є базисом для інноваційного розвитку підприємства. І тому інноваційний потенціал не є самоціллю – він є головною умовою забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Розуміння пріоритетів інноваційного розвитку дає можливість: усвідомити кожній підсистемі свою приналежність до більшої системи, в яку вона входить.

Основним базисом інноваційного потенціалу підприємства є його інтелектуальні ресурси і наявний капітал, в складі якого виділяють: людський капітал, ринковий і структурний.

Слід зазначити, що людський капітал виступає базовою складовою, ринковий капітал – цільовою складовою, а структурний – певною

обслуговуючою складовою, що має сприяти підвищенню ефективності використання людського капіталу для формування ринкового.

Таким чином, дослідження сутності інтелектуального капіталу у взаємозв'язку з поняттями інтелектуального потенціалу, інтелектуальних ресурсів, інтелектуальних активів дозволило зробити висновок, що будучи пов'язаними як послідовні ланки в ланцюзі, вони формують інтелектуальну складову інноваційного розвитку підприємства у складі тріади: інтелектуальні ресурси (активи) інтелектуальний потенціал ; інтелектуальний капітал. Інтелектуальні ресурси (активи), що є основою інтелектуального потенціалу (як сукупності створених ними можливостей інноваційного розвитку), при їх активному використанні в інноваційній діяльності (реалізації інтелектуального потенціалу в процесах інноваційного розвитку) трансформуються в інтелектуальний капітал підприємства, виступаючи головним чинником його інноваційного розвитку. Основою структуризації інтелектуальних ресурсів, інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу можуть служити певні і загально визнані складові інтелектуального капіталу в розрізі трьох блоків: 1) людського, 2) організаційного, 3) ринкового. Складові інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу тотожні за змістом, але різняться за якістю. У складі потенціалу – це наявні можливості інноваційного розвитку, а в складі інтелектуального капіталу – реалізовані.

Для того, щоб наявний інноваційний потенціал надав можливість ефективного розвитку інноваційної цілеспрямованості підприємства необхідні:

- цілісна і комплексна освіта керівництва й персоналу, з елементами цільових програм;

- інтегральна освіта, в основі якої покладено системно-синергетичний підхід, що сприяє розумінню особистості як складної самоорганізованої системи, якій не можна нав'язати шляхів її розвитку і розумінню того, що вона володіє значними власними можливостями для саморозвитку.

Основні напрямки реалізації цілей інноваційного розвитку підприємства необхідно чітко прописати в стратегії розвитку підприємства.

Головною метою для підприємства має бути забезпечення переходу в максимально короткий термін організації економіки на інноваційну модель розвитку, проведення в результаті цього структурних і функціональних змін у системі управління, які мають сприяти розширенню можливостей реалізовувати конкурентоспроможну продукцію, послуги тощо.

ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Бондаренко С.А., к.е.н., докторант

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Інтеграція України у високотехнологічне конкурентне середовище зумовлює необхідність формування та запровадження інноваційної моделі розвитку. Проте інноваційний розвиток не характерний нині для більшості промислових підприємств. Тому виділення основних детермінант інноваційного розвитку є актуальним.

«Детермінанти», з позиції економічних явищ, є чинники, які впливають на певний економічний процес, в даному випадку, на інноваційний розвиток промислових підприємств. Ці чинники в економічній науці розділяють на цінові та нецінові, бо саме вони впливають на зміну кривої пропозиції [1]. Тобто, «детермінант» – це складова, компонент, визначник, причина, умова.

Інноваційний тип розвитку (англ. Innovation model of development) – характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів розвитку – створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності, софтизації та сервізації економіки [2].

Оскільки промислове підприємство є відкритою системою, то в умовах кризи воно стає надзвичайно чутливими до змін факторів зовнішнього середовища. Це, в першу чергу, стосується підприємств малого та середнього бізнесу. Великі підприємства мають більший запас міцності, проте негативні явища економічного середовища функціонування також на них відбиваються.

У відповідності до основних методологічних положень класичної економічної теорії, у ринковій економіці вихід з кризи на траєкторію зростання пов'язаний з оновленням основного капіталу, яке здійснюється задля зниження витрат виробництва, збільшення обсягів випуску і збільшення прибутків. Тобто, основою інноваційного розвитку промислового підприємства має стати механізм регулювання інвестицій та інновацій. Це є ціновий детермінант інноваційного розвитку промислового підприємства, оскільки різні джерела інвестування пропонують інвестиції за різною ціною.

Відповідно до кейнсіанської теорії, сукупний попит формується за рахунок споживчого та інвестиційного попиту. Визначальним є другий елемент, оскільки саме він, забезпечуючи приріст капітальної вартості,

безпосередньо впливає на динаміку національного доходу. В кризових умовах ринковий механізм неспроможний стимулювати інвестиції. При цьому держава має виконувати регулюючу роль в активізації інвестиційного процесу, а точніше необхідні державні механізми нарощування сукупного попиту за рахунок зростання бюджетних витрат.

Головна системна проблема України полягає в тому, що результативність, якість функціонування і структура креативної частини національної інноваційної системи – сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва – не повною мірою відповідають потенційним потребам інноваційного розвитку економіки.

Інноваційна діяльність передбачає пошук, спрямований на вдосконалення старих технологій або розробку нових. Тому підприємства більш охоче направляють інвестиції в напрямку підвищення ефективності відомих для них технологій. Проблема ефективного розподілу інвестицій між потенційними інноваціями полягає в правильній оцінці щодо інвестиційних можливостей або щодо ринкового успіху інновацій.

Неціновими детермінантами інноваційного розвитку промислових підприємств зовнішнього середовища на сьогодні є політико-правові, інформаційно-комунікативні та соціально-психологічні, а внутрішнього – техніко-економічні та організаційно-управлінські.

На основі результатів експертних опитувань доведено, що пріоритетними чинниками впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств є техніко-економічні чинники, які мають стимуляційний характер, підвищують рівень їх розвитку та забезпечують зміцнення економічної стійкості. Тому для подальшого дослідження у цьому напрямку потрібно врахувати результати такої оцінки для розроблення інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку промислових підприємств.

1. Кучин С. Вплив нецінових детермінантів на рівень пропозиції в сучасній Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://confiapv.at.ua/publ/konf_6_7_traven_2010/12_vpliv_necinovikh_determinativ_na_riven_propoziciji_v_suchasnij_ukrajini/1-1-0-16

2. Лапко, О.О. Державне регулювання інноваційної діяльності: економічний механізм і його вдосконалення [Електронний ресурс]: Дис. д-ра екон. наук: 08.02.03 / НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К., 1999. – 413 арк. – Режим доступу: <http://www.dissert.com.ua>.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Бродюк І. В., здобувач

Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)

Інвестиційна стратегія є ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю підприємства та являє собою концепцію його розвитку.

Реалізація стратегії дозволяє відповісти на питання: за допомогою яких ресурсів, ким, коли та яким чином можуть бути досягнуті інвестиційні цілі. Для цього передбачається здійснення розподілу фінансово-економічних ресурсів, а також узгодження по термінам та виконавцям щодо основних заходів.

Головною особливістю стратегії є якісна послідовність дій та стану, які використовуються для досягнення цілей підприємства. Стратегічні рішення, що пов'язані із зміною потенціалу підприємства мають значні наслідки. Наслідки виникають як результат вибору, підвищення ефективності по мірі накопичення досвіду.

В загальному розумінні, ефективністю називають ступінь досягнення найкращих результатів за найменших витрат. Ефективність інвестиційної стратегії відображає її відповідність інвестиційним цілям та інтересам учасників інвестиційного процесу.

На ефективність реалізації інвестиційної стратегії впливає :

- оптимальна послідовність та якість виконання відповідних робіт;
- персонал (його спеціальна підготовка з метою реалізації поставлених завдань та готовність працювати на результат);
- комунікації (ідентифікація та інформація про проблеми та прогрес у просуванні до мети інвестиційної стратегії);
- інвестиційний потенціал;
- своєчасна реакція управлінського персоналу на зміни у зовнішньому середовищі.

Існує ряд обставин, які призводять до зниження ефективності реалізації стратегії. До їх числа відносять:

- невикористаний розподіл її розробників та виконавців;
- відсутність системи у процесі розробки;
- швидкість вибору кінцевого варіанту;
- прийняття декількох паралельних стратегій, які не враховують наявний досвід;
- психологічна неготовність персоналу до сприйняття стратегії, що сприяє її відчуженню;

- неорганізованість, непослідовність дій по перетворенню стратегії на практиці.

Оцінка розробленої інвестиційної стратегії здійснюється на основі ряду критеріїв:

- узгодженість із загальною стратегією розвитку підприємства по цілям, етапам, термінам і строкам реалізації;
- внутрішня збалансованість цілей, напрямів та послідовності здійснення інвестиційної політики;
- відповідність умовам зовнішнього середовища (розвиток країни, інвестиційний клімат);
- реалізація з урахуванням наявних ресурсів (фінансових, кадрів, сировини, технології);
- прийнятність рівня інвестиційних ризиків;
- результативність (фінансова, виробнича, соціальна).

Оцінка ефективності реалізації інвестиційної стратегії складна задача, зважаючи на її інтегрованість. Проблема в тому, що стратегія є ефективною з суб'єктивної точки зору самого учасника ділового процесу і у тому випадку, якщо вона задовольняє інтереси цього учасника, а також демонструє певні очікувані результати.

Розрізняють економічну та позаекономічну ефективність реалізації інвестиційної стратегії. Економічна ефективність включає прогностичні розрахунки раніше розглянутої системи основних інвестиційних коефіцієнтів і заданих цільових стратегічних нормативів, зіставлених із базовим їх рівнем. Позаекономічна ефективність реалізації інвестиційної стратегії визначається за показниками:

- зростання ділової репутації підприємства;
- підвищення рівня керованості інвестиційної діяльності його структурних підрозділів («центрів інвестицій»);
- підвищення рівня матеріальної і соціальної задоволеності інвестиційних менеджерів (за рахунок ефективної системи матеріального стимулювання);
- більш високого рівня технічного оснащення робочих місць.

Процес розробки інвестиційної стратегії є важливою складовою стратегії розвитку підприємства. Урахування взаємозв'язку інвестиційної стратегії з іншими складовими стратегічного набору підприємства значно підвищить ефективність її розробки. Формування інвестиційної стратегії має здійснюватися на основі всебічного аналізу особливостей зовнішнього економіко-правового середовища, специфіки галузі та внутрішніх особливостей підприємства.

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Гук О.В., к.е.н., доцент, Чуй М.І., студент
НТУУ «КПІ» (Україна)

В умовах подолання економічної кризи доцільним є залучення іноземних інвестицій. Інвестування стимулює розвиток матеріально-технічної бази, отримання конкурентної позиції підприємством на ринку, підвищення рівня життя у країні тощо. Необхідність вирішення питань залучення іноземних інвестицій в економіку України обумовлює актуальність обраної теми.

Залучення коштів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, розвитку малого і середнього бізнесу та зростання інвестиційного потенціалу підприємства. Процес залучення іноземних інвестицій стримує ряд суб'єктивних і об'єктивних факторів, а саме [1, с. 59]:

- недосконалість вітчизняного законодавства;
- відсутність довіри з боку інвесторів;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури міжнародного бізнесу;
- політична та економічна нестабільність;
- недієва система страхування; ненадійність банківської системи;
- реформування податкової політики без її узгодження з існуючим законодавством тощо.

За даними державної служби статистики України обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України на 31 грудня 2013 р. становив 58,2 млрд. дол. США, що порівняно з 1 січня 1996 р. в 64,8 рази перевищує обсяг інвестування, однак порівняно з попереднім роком є набагато меншим [2]. В основному інвестування здійснили 4 країни: Кіпр (17275,1 млн. дол.), Німеччина (6317,0 млн. дол.), Нідерланди (5168,6 млн. дол.), Росія (3785,8 млн. дол.).

Залучення іноземних інвестицій в економіку України зумовлює появу позитивних аспектів: конкуренція серед місцевих товаровиробників; збільшення надходжень з державного бюджету; зниження рівня імпортозалежності; покращення платіжного балансу; розвиток нормативно-правової бази в напрямку стимулювання інвестиційної діяльності; впровадження інноваційних технологій та обладнання; підтримка науково-дослідного сектору в напрямку наукових розробок та досліджень [1, с. 131].

Результати проведених досліджень засвідчують, що в Україні створенні певні умови для активізації інвестиційної діяльності, однак є ще

ряд проблем, які необхідно вирішувати, створюючи нові шляхи заохочення інвесторів в країну.

Економічний механізм залучення іноземних інвестицій, незважаючи на недоліки, що мали місце в цьому процесі в Україні, повинен запроваджувати сприятливі умови для залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки України, сприяти створенню стабільної податкової та банківської системи, покращенню роботи страхових компаній, укладенню міждержавних угод щодо заохочення і захист інвестицій та уникнення подвійного оподаткування та стимулювати прихід ефективного інвестора в промисловість, транспорт, будівництво, що сприятиме прискореному розвитку економіки країни.

Можемо зробити висновки, що вітчизняне законодавство у сфері інвестиційної діяльності потребує удосконалення, тому доцільно враховувати зарубіжний досвід, вносити зміни у вже існуючі нормативно-правові акти і таким чином удосконалювати правове регулювання цих відносин.

Проведене дослідження доводить, що нормативно правова база України в сфері інвестиційної діяльності має стати гарантією прозорості, надійності та тривалості стосунків між державою, інвесторами та науковим сектором.

1. Сазонець І. Л. Інвестування: міжнародний аспект: Навчальний посібник / Сазонець І. Л., Федорова В. А. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 272 с.

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

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

Егорова В.К., доцент

*УО «Витебский государственный технологический университет»
(Республика Беларусь)*

Понятие инновационного потенциала, обеспечивающего рост системы за счет нововведений, в экономическую модель впервые было введено ученым К. Фрименом. Нововведение, по Фримену, представляет собой систему мероприятий по разработке, освоению, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новшеств. Практический аспект понятия “потенциал” нашел свое отражение в работах П. Друкера, где он исследует источники развития современной промышленности. В целом под инновационным потенциалом предприятия следует понимать все его ресурсы, которые можно использовать для инновационных процессов: материальные, финансовые, кадровые, информационные, организационные и технические. Что же касается персонала, то его инновационный потенциал

связан со способностью работников создавать и эффективно реализовывать как свои, так и сторонние новые идеи и проекты. Инновационный потенциал предприятия и персонала — это, по сути, ключевой фактор будущего успеха компании.

П. Друкер выделяет семь источников инновационных идей. Первые четыре источника можно отнести к внутренним, они находятся в рамках предприятия, в пределах отрасли промышленности или сферы услуг. Такие источники зримы для людей, работающих на данном предприятии или в данной отрасли: 1)неожиданное событие (для предприятия или отрасли) - неожиданный успех, неожиданная неудача, неожиданное внешнее событие; 2)неконгруэнтность - несоответствие между реальностью, какой она есть на самом деле, и нашими представлениями о ней ("такой, какой она должна быть"); 3)нововведения, основанные на потребности процесса (т. е. на анализе недостатков и слабых мест, которые могут и должны быть устранены); 4)внезапные изменения в структуре отрасли или рынка. Следующие три источника нововведений являются внешними, так как они имеют свое происхождение вне данного предприятия или данной отрасли: 5)демографические изменения; 6)изменения в восприятиях, настроениях и ценностных установках; 7) новые знания (как научные, так и ненаучные). Границы между этими семью источниками инновационных идей размыты, часто эти источники накладываются друг на друга. Однако наличия внутренних и внешних источников недостаточно для синтеза оригинальной и технически осуществимой идеи. Нужны еще и предпосылки для этого, то есть необходимо разглядеть нововведение. Таковыми предпосылками являются индивидуальные качества исследователя, которые по назначению можно разделить на идееобразующие качества – это предрасположенность к зарождению в процессе мысленного эксперимента идей, отличающихся новизной, оригинальностью и уникальностью. К ним относятся кругозор, воображение, научно-технические способности, имеющие такую универсальность, которая позволит взглянуть на исследуемую проблему с учетом широкого спектра знаний в различных сферах.

При оценке инновационного потенциала необходимо учитывать и инновационный климат, условия которого могут оказаться решающими в процессе реализации инновационных целей. Другими словами, необходимо учитывать зависимость инновационного потенциала от внешних факторов, определяющих способность хозяйствующего субъекта реализовать свои инновационные цели. В основе новой концепции подготовки кадров лежит становление и развитие творческой личности. Расходы на подготовку кадров рассматриваются не как издержки на рабочую силу, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для процветания предприятия. Учебный процесс не ограничивается передачей обучающимся необходимой суммы знаний и

навыков по определенной профессии, а направлен на развитие у них способности и желания осваивать новые области знаний, овладевать новыми специальностями. В процессе обучения усиливается творческий элемент. Важной составляющей новой концепции является задача самореализации личности. Так, в японской системе персонального менеджмента выделяются три основных аспекта подготовки кадров: 1) управленческий – приобретение работниками знаний и навыков, необходимых для успешного функционирования производства и процветания предприятия; 2) личностный – самоутверждение и самореализация работников в результате профессионального роста и карьерного продвижения; 3) социальный – социализация личности и расширение ее вклада в развитие общества. Такое обучение повышает гибкость сотрудников, обеспечивает их адаптацию к меняющимся условиям, восприимчивость к овладению новыми технологиями и формами работы.

В процессе управления внутрифирменным инновационным климатом особое внимание необходимо уделить и разработке стратегической программы инновационного управления, которая должна состоять в реализации товарной, рыночной, ресурсной, технологической, интеграционной и инвестиционно-финансовой инновационных стратегий. Для активизации внутрифирменных инновационных процессов необходимо развитие инновационной культуры с целью ориентации субъектов инновационных отношений на долговременные цели.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Жулай Г.С., аспірант

Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)

Визначальною формою соціально-економічного розвитку та зростання є рух підприємницького капіталу або прямих іноземних інвестицій, які в умовах поглиблення транснаціоналізації бізнесу є одним з найнефективніших засобів структурних зрушень та ремісії національних економік.

Війна на Донбасі ускладнила економічну ситуацію. Україна вступила у період довготривалого падіння валового продукту і розкручування інфляції. У жовтні промислове виробництво впало на 16,3% м/м 2013 р.; машинобудування впало на 26,1%; на 21,1% знизилися обсяги металургійного виробництва. Знизилися навіть обсяги роздрібного товарообігу, які не падали і в кризу – зараз вони скоротилися на 6,8%. Капітальні інвестиції в Україні за дев'ять місяців 2014 р. скоротилися на 23%

порівняно з аналогічним періодом 2013 р., тоді як за підсумками першого півріччя цей показник становив 17,5%, а за підсумками першого кварталу 2014 р. спад – 23,1%. За звітний період було освоєно 135,477 млрд. грн капітальних інвестицій (без урахування тимчасово окупованих Криму та м.Севастополя). У зоні конфлікту в Луганській та Донецькій областях спад капітальних інвестицій становить 51,2% і 49,2% відповідно. У галузевому розрізі найбільше падіння капітальних інвестицій за дев'ять місяців цього року було зафіксовано у сфері спорту і розваг – на 71,5%, держуправління та оборони – на 55,3%, охорони здоров'я – на 58,4%, освіти – на 44,5%, промисловості – на 25,4%, інформації та телекомунікацій – на 22,1%, сільському господарстві – на 16,6% і торгівлі на 15,2%. Інфляція в Україні підвищилася до 19,8% (жовтень) порівняно з 0,5% у січні 2014 р., причому девальвація гривні за аналогічний період становила 58,9%.

Обмежений приплив іноземного капіталу в економіку України та нерациональність його використання обумовлені рядом проблем: корупція, бюрократизація дозвільних процедур (започаткування та припинення підприємницької діяльності, ліцензійних, сертифікаційних, митних тощо), нестабільність та непрозорість правового та регуляторного середовища, недосконалість системи захисту іноземних інвестицій, рейдерство та ін.

Якщо українська влада та її західні союзники будуть зволікати із заходами зі стимулювання економіки, дефолт може виявитися неминучим.

ЕКО-ІННОВАЦІЇ В БІЗНЕС-МОДЕЛЯХ

Загвойська Л.Д., доцент

Національний лісотехнічний університет України

Необхідність швидкого і суттєвого підвищення ефективності використання ресурсів – ресурсна революція (McKinsey, 2011) – актуалізує системні зміни у природокористуванні. Шоста інноваційна хвиля – еко-інновації, тт.. результат інноваційної діяльності екологічного спрямування (Fussler and James, 1996; Андреева, 2003; ЕЮ, 2013) – потребує відповідних змін у поведінці, політиці та інституціях. У сучасному бізнес-ландшафті ці зміни матимуть структурний характер і виявлятимуться як синергія технічних та інституційних трансформацій, які різко змінять ефективність усієї економічної системи.

Імператив сталого розвитку неодмінно знаходить вияв у концептуальних моделях сучасного бізнесу. Бізнес-модель є формалізованим представленням процесів створення цінності (економічної, соціальної, культурної та ін.), її пропозиції клієнтам та отримання за неї плати, а відтак

перетворення цієї плати на прибуток. Бізнес-модель формалізовано відображає логіку реалізації бізнесу: його мету, організаційну структуру, стратегію, лінійку продуктів, ресурси, операції, інфраструктуру, способи продажу та політики, які забезпечують можливість успішного розвитку компанії та її стратегічні переваги в отриманні прибутку.

Концептуалізуючи бізнес-моделі, А. Osterwalder та Y. Pigneur (2009) зазначають, що: «бізнес-моделі описують як організації створюють та втримують цінність». Дослідники ідентифікують дев'ять обов'язкових елементів бізнес-моделей. Усі ці елементи зазнають системних змін за умов загострення обмеженості природного капіталу. Розглянемо трансформацію базових елементів бізнес-моделі в умовах урахування екологічних обмежень:

Зміна ринкової пропозиції. Аналітики вважають, що змінюється сам спосіб створення і надання ціннісних пропозицій. Уже сьогодні дедалі інтенсивніше відбувається процес інтегрування принципів економіки замкнутого циклу. Усе ще домінуючі лінійні моделі бізнесу (Зроблено-Продано-Використано-Утилізовано) мають поступитися моделям замкнутого циклу (Зроблено-Продано-Використано-Повторно_використано-Перероблено), що означатиме виникнення нового процесу в бізнес-моделях – ревіробництва (*remanufacturing*). Також очікується поширення моделі «товар-послуга» (*product-service systems*), що змусить виробничників переосмислити ланцюжки постачання та вартості, виробляти товари і послуги з високою ефективністю використання ресурсів і ремонтпридатністю.

Споживачі. Саме вони можуть вимагати інноваційних товарів і послуг, підштовхуючи бізнес до еко-інновацій, або ж чинити спротив цим змінам, виявляючи свою прив'язаність до звичних моделей споживання та поведінки («ефект колії»). Сучасний бізнес стає більше орієнтованим на споживача (*customer-centered*). У цьому контексті актуалізується питання поінформованості споживачів, їхніх знань про стан і тенденції зміни довкілля, а також про нові можливості ринкових пропозицій та способи їх ефективного використання.

Інфраструктура. Трансформація ціннісної пропозиції неодмінно змінить стосунки виробника і споживача: формування системи «товар-послуга» вимагатиме кращого розуміння потреб споживачів і тіснішого спілкування обох сторін, ніж це спостерігається у випадку продажу товарів. Тому для бізнес-моделей економіки закритого циклу (*circular economy*) очікується інтенсивніше спілкування виробників і споживачів із використання потенціалу «хмарних технологій», більша увага до втримання і лояльності клієнтів. Для розгортання процесів переходу до моделей сталого розвитку винятково важливою є співпраця бізнесу з публічними стейкхолдерами.

Фінанси. Рентабельність альтернативних способів ведення бізнесу визначається низкою екзо- та ендогенних чинників. Значною мірою вона залежатиме від того, яке спрямування має бізнес: на мінімізацію витрат чи на пропозицію цінності (Загвойська, 2014).

Усвідомлення об'єктивної та абсолютної обмеженості природних ресурсів призведе до зміни стратегії і тактики сучасного бізнесу. Відповідні зміни екологічного та інституційного середовища спонукатимуть бізнес до формування альтернативних моделей пропозиції цінностей, які будуть побудовані на засадах філософії життєвого циклу та еко-дизайну. Тобто підвищення екологічності виробів і послуг закладатиметься ще на етапі їх проектування шляхом підвищення функціональності, вибору безпечних і придатних для повторного використання сировини і (біо)матеріалів, застосування систем екологічного менеджменту і безпечних технологічних процесів, покращеної логістики, розподілу і повернення товарів, систем забезпечення повторного використання, обслуговування та перероблення.

У рамках сучасних інституціональних процесів відбувається маргіналізація бізнес-моделей, орієнтованих на дешеві викопне паливо та сировину, екстерналізацію екодеструктивних впливів і недосвідченість суспільства у питаннях екологічної політики. Міжнародний бізнес поступово перетворюється на свідомого і відповідального агента сталого розвитку. Активізацію цих процесів в Україні повинна забезпечити системна й ефективна екологічна політика у всіх її вимірах.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВСТАНОВЛЕННЯ ГРАНИЧНИХ ЦІН НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Косенко О.П., к.е.н, доцент

Національний технічний університет «ХПІ» (Україна)

Методичні положення по здійсненню угод на ринку інтелектуальної власності мають свої відмінності, володіють певними специфічними рисами. Патентовласник (розробник), який на трансфертному ринку знаходиться в ролі продавця ОІВ, прагне до компенсації проведених витрат і отриманню певного рівня прибутку. Покупець (споживач) ОІВ обґрунтовує свою ринкову поведінку на основі величину доходу від впровадження ОІВ у своє виробництво [5]. Частіше всього стартовою точкою в перемовинах з боку патентовласника є розрахована ним максимально можлива вартість ОІВ, яка є в принципі за певних обставин прийнятною для конкурента це повна оцінка прав проникнення потенційним споживачем (ліцензіатом) в охоронювану патентом на даний ОІВ ринкову нішу. У ліцензіата можуть бути свої

представлення про максимально можливу ціну технології, які обґрунтовуються максимально можливим доходом від її використання на своєму виробництві. На перемовинах ліцензіат (потенційний споживач), у свою чергу, пропонує обчислену ним мінімально можливу оцінку, яка може задовольнити патентовласника [3]. Останній також веде розрахунок мінімальної ціни своєї технології, яка змогла б покрити його витрати на її створення.

Останні міркування дають підстави зробити висновок про те, що в ході перемовин як вихідні положення можуть мати місце дві мінімальні (з точки зору ліцензіара та ліцензіата) та дві максимальні ціни на предмет трансфертної угоди. На наш погляд, їх значення можуть бути досить близькими, так як будуються на фактичних минулих витратах на розробку та фактичних майбутніх доходах від споживання технології. Тому ми пропонуємо проводити розрахунок двох оцінок ОІВ:

– мінімальна ціна $Ц_{\text{мін}}^{\text{ОІВ}}$ - розраховується розробником (ліцензіаром) технологічного продукту як оцінка платежу за розділ з потенційним ліцензіатом винятковості, забезпечувана ліцензією;

– максимальна ціна $Ц_{\text{макс}}^{\text{ОІВ}}$ – розраховується потенційним споживачем (ліцензіатом) технології, є для нього максимально прийнятною як плата за доступ до запатентованого ОІВ.

У міру того як прояснюються фактичні передумови розрахунків кожної зі сторін, позиції повинні зближуватися. Баланс інтересів зацікавлених сторін при здійсненні товарно-грошових відносин виражається в договірних (контрактних) цінах і досягається на основі методу контрахтування [1, с.57]. На основі договірних цін здійснюються платежі за надану ліцензію.

Фактори об'єктивного впливу при визначенні розміру $Ц_{\text{мін}}^{\text{ОІВ}}$ слід оцінювати тільки при їх фактичній наявності або можливості здійснення. Наприклад, сумарні витрати розробника ОІВ на його створення (придбання в минулому) і трансфер, $Ц_{\Sigma}$ для продавця практично завжди існують об'єктивно, а прибуток від тільки власного використання даного ОІВ - $П_{\text{вт}}$, може мати місце тільки при наявності виробництва з використанням даного ОІВ. Звернемо увагу на те, що значення $Ц_{\Sigma}$ може визначатися з урахуванням: фактору часу, фактичного прибутку при використанні цього ОІВ, залишкової вартості інтелектуальної технології та ін. Завжди можна об'єктивно оцінити банківські дивіденди на вкладені в розробку і трансфер ОІВ кошти - $B_{\text{д}}$, а майбутні витрати на розробку нового, більш ефективного ОІВ - $B_{\text{н}}$, можна спрогнозувати тільки при наявності у продавця ресурсних (технологічних, інтелектуальних, інформаційних, фінансових, кадрових і т.п.) можливостей. Втрати форс-мажорного характеру (пожар, наводнення, землетрус, війна і

т.п.) $\neg B_{ф-м}$, на наш погляд, слід враховувати тільки при їх реальній наявності, що в практичній діяльності зустрічається досить рідко. Разом з тим, враховувати наявність форс-мажорних обставин представляється доцільним, так як їх ігнорування робить пакет факторів об'єктивного впливу на розмір трансфертної угоди неповним.

Аналогічні роздуми мають місце і при аналізі факторів об'єктивного впливу при визначенні розміру $Ц_{max}^{OIB}$. Якщо рівень економічного ефекту споживання покупцем даного ОІВ $\neg E_{ef}$ або збитки споживача при відмові від інноваційного проекту з даним ОІВ - $З_{відм}$ мають місце у потенційного споживача практично завжди при нормальній організації виробничо-підприємницької діяльності на його підприємстві, то ціна ОІВ-аналогу або субституту $\neg Ц_{ан}^{OIB}$ може мати місце тільки при фактичній наявності такого аналогу або достойного субституту, що далеко не завжди має місце в зв'язку з наявністю технологічних та правових особливостей об'єктів інтелектуальної власності.

Зацікавлений в даній інтелектуальній технології споживач при визначенні $Ц_{max}^{OIB}$ може виходити також і з можливого (свідомого) порушення виключних прав патентовласника, якщо можливі збитки в цьому випадку будуть меншими за $Ц_{max}^{OIB}$ (варіант інтелектуального піратства або виготовлення контрафактної продукції). Разом з тим, за цим сценарієм потенційний правопорушник повинен заздалегідь погодитися з можливістю судового переслідування. Виходячи з цього, оцінка правовласником технологічного продукту міри надійності захисту своїх прав на інтелектуальну власність є важливим критерієм ціноутворення.

Як виходить з логіки формування $Ц_{мін}^{OIB}$ та $Ц_{max}^{OIB}$, нижня межа ціни $Ц_{мін}^{OIB}$ визначається с точки зору найменшої корисності для розробника (власника, продавця), при якій він в змозі повернути свої витрати та отримати прибуток, достатній для формування системи стимулювання праці розробників та забезпечення розвитку наукової організації [2, 4, 6]. Верхня межа ціни на ОІВ $Ц_{max}^{OIB}$ визначає рівну зацікавленість споживача в декількох варіантах вирішення своєї проблеми, перебільшення якої стає невигідним для покупця. З цього виходить, що значення $Ц_{max}^{OIB}$ буде визначатися покупцем технологічного продукту як найменше з можливих значень об'єктивних факторів, визначених нами як найбільш важливі. В свою чергу, значення $Ц_{мін}^{OIB}$ буде визначатися покупцем ОІВ в першу чергу як найменше з можливих значень об'єктивних факторів \neg моделі (1) та (2).

$$Ц_{мін}^{OIB} = \max \| Ц_{ан}; E_{ef}; B_{сам}; З_{відм}; З_{поруч} \|, \quad (1)$$

$$C_{max}^{OIB} = \min \|C_{\Sigma}; B_{\delta}; P_{вл}; B_n; B_{ф-м}\|. \quad (2)$$

Визначення значень C_{\min}^{OIB} та C_{\max}^{OIB} з використанням моделей (1) і (2) є важливим, але не кінцевим. Як ми вже відмітили вище, це є тільки перший етап, остаточне рішення буде прийняте з урахуванням суб'єктивних факторів, які можуть в певній мірі підвищити значення C_{\max}^{OIB} (всупереч рекомендації об'єктивних факторів) або по аналогічним причинам зменшити рівень C_{\min}^{OIB} .

Слід зазначити, що навіть одні і ті ж фактори об'єктивної дії, попри їх об'єктивний характер, можуть мати досить неоднакову оцінку різними сторонами трансфертної угоди. Крім того, деякі з цих факторів відносяться тільки до розробника (продавця, ліцензіара), а інші мають відношення тільки до потенційного споживача інтелектуальної технології, що також слід враховувати при формуванні та обґрунтуванні значень C_{\min}^{OIB} та C_{\max}^{OIB} .

Важливість встановлення значень C_{\min}^{OIB} та C_{\max}^{OIB} , на наш погляд, полягає в наявності цінового інтервалу, знання якого дозволяє і ліцензіату і ліцензіару вести предметну дискусію по послідовному зменшенню цінового інтервалу до рівня договірної, тобто найбільш точної, узгодженої двома сторонами ціни, яка і стане основою трансфертної угоди.

Такий підхід відтворює принципові ринкові позиції сторін трансфертної угоди: потенційний споживач інтелектуальної технології намагається мінімізувати витрати на оновлення свого виробництва, на його технологічне переозброєння, а правовласник технологічного продукту (OIB) намагається максимізувати потенційні можливості отримання прибутку при передачі цього продукту потенційному споживачеві.

1. Бобрышев В.А. Современное состояние и тенденции развития рынка интеллектуальной собственности в Российской Федерации/ В.А. Бобрышев, Монография. – М.: «АНТРЕ+», 2008. – 165 с.
2. І.В. Практичні аспекти економічної оцінки технологічних інновацій//Научные Долина труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 31-3 (117). Донецк : ДонНТУ, 2007. – С.125-132.
3. Козырев А.Н. Оценка и учет интеллектуальной собственности. //ЭКО, 1994, №12, с. 75
4. Косенко А.В., Долина І.В. Економіко-математична модель визначення ціни об'єктів інтелектуальної власності методом інтервальних значень//Економіка розвитку. – № 1(45). – 2008.- С.110-115.
5. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. – СПб.: Питер, 2005. – 352 с.
6. Pererva, P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszky. – Kharkiv-Miskolc : NTU “KhPI”, 2012. – 668p.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ – ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Ляшенко Г.П., доцент

Національний університет державної податкової служби (Україна)

Сьогодні в умовах інформатизації, глобалізації і гуманізації принципи ведення бізнесу визначають провідну роль інтелектуального капіталу (ІК) в розвитку нової економіки. Сучасні засоби комунікацій, інформаційні технології розширюють географічні кордони, тим самим формують умови для систематичного відтворення ІК. Управління ІК, в нинішній час, стало стратегічним завданням як на рівні компанії так і на рівні держави. Світова практика доводить, що за допомогою держави створюються Центри ІК, наприклад, Центр інтелектуального капіталу в Шотландії, ініціативи японського міністерства торгівлі і промисловості, співпраця військового міністерства США з Інститутом управління знаннями, рекомендації датського уряду щодо управління ІК [3]. Австралійське керівництво [1], проаналізувавши підходи щодо вимірювання й управлінського обліку, виділило чотири сфери, а саме: 1) ринкові тенденції і бізнес стратегії, 2) майбутні цінності й інтереси стейкхолдерів, 3) якість продукту, рівень обслуговування і продуктивність процесів, 4) зовнішній вплив і вклад в суспільний добробут. Таким чином, ці чотири складові пов'язані з інтелектуальним капіталом компанії і мають принципове значення для успішної діяльності її в умовах нової (інноваційної) економіки. Також, слід звернути увагу, ще на один важливий приклад, - це створення проекту Intellectual Capital Statement – Made in Europe (InCaS) [2]. Партнерами цього проекту стали 25 європейських компаній, 6 бізнес – асоціацій, декілька незалежних експертів і науково – дослідні установи. Такий проект був створений для підкріплення інноваційного потенціалу європейських організацій. Світова теорія і практика відмічає, що ріст бізнеса сьогодні все більше залежить від ефективності використання компанією своїх внутрішніх ресурсів, серед яких ІК займає важливе місце. Як стверджують дослідження, основою концепції ІК є праці Д. Рікардо і А. Маршалла і в базі своїй мають два підходи – ресурсний і вартісний, маючи на увазі фактори ефективного функціонування компанії. Якщо концепцію ІК розглядати у межах ресурсного підходу, то він уже має вартість і є цінним для розвитку компанії.

Автор, Й.Руус та інші [4] розшифровують логіку ІК з точки зору ресурсного підходу і характеризують такими поняттями, як: довговічність; рідкість; складність імітації; складність заміщення; неоднорідність; низька мобільність. Вище названі характеристики ресурсів є динамічними в часі, і якщо вони не будуть володіти динамічними можливостями то вони приречені

на короткий період. Наступний підхід – це вартісний. Всі матеріальні ресурси й інтелектуальні активи характеризуються такими параметрами, як: витрати і дохідність, що використовуються для розрахунку собівартості і прибутку. Вартісний підхід, його особливості були відкриті А. Маршаллом, і в своїх роботах він акцентує увагу на ІК як на джерело економічного прибутку. У сучасній економіці підкреслюється, що ІК має потенціал для формування вартості в майбутньому. Таким чином, ресурсний і вартісний підходи дозволяють поглянути на ІК як на якість ресурсів, що призначені формувати вартість. Але, також слід зазначити, що сьогодні нема єдиного підходу і щодо визначення, і щодо структури ІК. Наприклад, автор Е. Брукінг структуру ІК розглядає як комбінацію чотирьох складових, а саме: 1) ринкові активи; 2) людські активи; 3) інтелектуальна власність як актив; 4) інфраструктурні активи. Американський дослідник Т. Стюарт запропонував трьохкомпонентну структуру ІК: 1) людський капітал; 2) структурний капітал; 3) споживчий капітал. Автор, Л. Едвінсон запропонував двохкомпонентну структуру: 1) людський капітал і структурний капітал. Але цей автор в структурному капіталі виділяє ще два компоненти – це клієнтський (споживчий) й організаційний капітал. Підводячи підсумок слід відмітити, що всі автори пропонують ідентичні компоненти щодо структури ІК. Праці вітчизняних авторів класифікують ІК як і закордонні.

Вивчаючи праці закордонних і вітчизняних авторів можна зробити висновок, що одні компанії основним параметром успіху називають матеріальні ресурси, а є такі компанії (наприклад, CisCo, Skandia, Dow Chemical та інші) розглядають ІК в системі якого головним інструментом виступає творча праця фахівців, яка веде до розвитку інноваційної (нової) економіки.

1. Australian Guiding Principles on Extended Performance Management. A Guide to Better Managing, Measuring and Reporting. Knowledge Intensive Organisational Resources GAP Congress on Knowledge Capital, Parliament House, Melbourne, 2005. – URL: <http://www.ske.org.au/download/Australian-Guiding-Principles.pdf>
2. InCaS – Intellectual Capital Statement for Europe. A new approach to make SMEs successful. Brussels, 2008. – URL: <http://www.psych.lse.ac.uk/incas/page99/page99/html>
3. Mouritzen B. Danish Guidelines: Intellectual Capital Statements – The New Guideline. Ministry of Science and Education Denmark, 2003. – URL: http://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/3058/1/SNEE2004_article_The_Danish_Guidelines_on_Intellectual_Capital_Reporting1.PDF
4. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ

Мишенина Н.В., доц., **Мишенина Г.А.**, доц.
Сумский государственный университет (Україна)

Дутченко О.Н., доц.
*ДВНЗ «Українська академія банківської
справи Національного банку України»*

Формирование эффективного механизма управления инновационным развитием предприятия является необходимым условием инновационной предпринимательской деятельности. Современное развитие инновационной экономики и повышение эффективности использования инновационного потенциала требует углубления исследований в направлении формирования комплексных организационно-экономических механизмов и инструментов, регулирующих инновационную деятельность предприятия.

В данной работе сделан акцент на обобщение и развитие концептуальных основ формирования механизма управления инновационным развитием предприятия в контексте фундаментальных положений теории хозяйственного механизма, а также использовании рыночных технологий управления воспроизводственными процессами.

Создание и использование самых разнообразных по экономическому содержанию инструментов в системе организации инновационного развития предприятия осуществляется в рамках вариационного понимания сущностно-содержательной основы понятий «хозяйственный механизм», «организационно-экономический механизм», «экономический механизм».

Развитие структурно-функционального построения механизма управления инновационным развитием предприятия нами осуществлено на основе использования существующей концепции матричной (блочной) функционально-целевой структуры хозяйственного механизма. Также для реализации устойчивого инновационного развития представляется целесообразным использование технологического подхода к формированию и развитию механизма управления. Так, технологический подход активно применяется, в частности, для построения систем социально ответственного управления предприятием на основе использования социально-экономических технологий. Экономическая технология в составе комплексного механизма управления инновационным развитием предприятия является одновременно его организационно-экономической формой и составляющей, которая определяет цели, задачи, принципы применения регулирующих подмеханизмов, инструментов, а также предусматривает последовательность основных этапов, процедур и операций,

нацеленных на более полный учет институциональных, экономических и социально-экологических факторов и параметров инновационного хозяйствования.

В качестве рабочего определения под *механизмом управления инновационным развитием предприятия* понимается целостная и сбалансированная система организационно-экономических форм и методов управления, реализующихся в виде подмеханизмов, инструментов и технологий, с помощью которых осуществляется организация и регулирование инновационных процессов.

Целевая функция механизма управления инновационным развитием предприятия заключается в согласовании экономических, финансовых, социальных и экологических интересов хозяйствующих субъектов и стейкхолдеров (научных организаций, потребителей, населения и др.), а также разрешении возникающих противоречий и конфликтов в сфере инновационного хозяйствования. Таким образом, обеспечивается надлежащий уровень инновационного развития, а также инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Основные *задачи функционирования механизма* управления инновационным развитием предприятия должны охватывать следующие аспекты:

1. Обеспечение устойчивого и сбалансированного воспроизводства инновационных процессов на основе имплементации инновационной политики в экономическую, социальную и экологическую сферы.

2. Выбор и реализация приоритетных направлений инновационной деятельности.

3. Организационно-экономическое обеспечение инновационного хозяйствования, в частности, путем использования системы инновационного менеджмента.

4. Развитие предпринимательских инициатив на основе использования инноваций экологической и социальной направленности.

5. Развитие системы экономико-правовой и социально-экологической ответственности за результативность инновационной предпринимательской деятельности.

Функционирование механизма управления инновационным развитием предприятия осуществляется через производственные процессы инновационного хозяйствования, которые реализуются на основе использования организационно-экономических технологий функциональной, результативно-целевой, адаптационной и обеспечивающей подсистем, а также подсистемой верификации.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

Олексіч Д.В., доцент

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

Усталеною є думка про те, що єдиного бачення сутності інновацій не існує. Сутність даного терміну на інтуїтивному рівні зрозуміла всім, проте, через динамічний розвиток інноваційної діяльності та активізацію науково-технічного прогресу останніх років, провести чітку і остаточну межу, що дозволила б повністю висвітлити сутність інновацій, на сьогодні не виявляється можливим. В той же час, можна згрупувати основні погляди за різними критеріями.

Хоча інновації, за П. Друкером, і розглядаються як економічне явище, але масштабування за макро- і макрорівнем може викривити сприйняття їх сутності [1]. Макро- і макрорівень економічних процесів досить погано корелює з науковими і технічними винаходами, адже процес пошуку істини індивідуальний, про що свідчить думка великого російського письменника Б. Пастернака: «Істину шукають лише одинаки і поривають з усіма, хто любить її недостатньо». Проте, незважаючи на індивідуальний характер пошуку нових ідей, результати їх реалізації можуть мати істотний вплив на широке коло контрагентів. Таким чином, узагальнюючи все вищезазначене ми пропонуємо розділити розуміння сутності інновацій за критерієм масштабу на: глобальні, національні, локальні та індивідуальні (рис. 1).

Під глобальними інноваціями ми будемо розуміти такі зміни, що впливають на характер економічних відносин в усьому світі або декілька країн. До глобальних інновацій можна віднести появу Інтернету, мобільного зв'язку тощо. Під національними інноваціями ми будемо розглядати нововведення, що змінюють характер господарювання на рівні держави. Такий підхід обумовлений тим, що інновації стосуються не лише безпосередньо технології виробництва, а широко торкаються і організаційних процесів. Таким чином, якщо певне нововведення змінить характер економічних відносин на рівні держави, то ми можемо віднести його до національного рівня. Локальні інновації впливають на економіку регіону, змінюючи її завдяки реалізації нових можливостей. Індивідуальні інновації дозволяють одержати конкурентні переваги окремому економічному суб'єкту.

ВПЛИВ МУЗИКИ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Щербаченко В.О., аспірант

Сумський державний університет (Україна)

Одним із важливих завдань нині залишається пошук інноваційних, дієвих підходів до управління виробничим процесом та інтелектуальним капіталом промислового підприємства. Основу інтелектуального капіталу будь-якого підприємства становлять працівники. Керівники підприємства повинні бути зацікавлені у добробуті та здоров'ї свого персоналу, аби останні продуктивно та ефективно працювали на благо свого підприємства. Для цього використовуються різні соціальні заходи та методи мотивації праці. Одним із дієвих інструментів впливу на працівників з метою покращення їх настрою, а, як наслідок, і роботи, є музика. Взаємозв'язок музики і економічної (насамперед трудової) діяльності настільки очевидний, що багато сучасних дослідників вважають, що музика зародилася саме в цій галузі людського буття [3]. Розглянемо появу і розвиток музики, починаючи з давніх часів. Л. Винничук пише, що «спів зародилося не в сфері культової обрядовості, а в сфері повсякденної праці хлібороба, скотаря, ремісника. Пісня вторила ритмічним рухам працюючої людини і сама керувала цим ритмом» [1].

Зміст трудової функції музики визначається двома взаємопов'язаними складовими: суб'єктом і об'єктом трудової діяльності. Процес створення продукту праці вимагає певної послідовності дій і ритму, тобто технології. Кожна технологія має свій темп і ритм. Невипадково саме в Стародавній Греції існували пісні ткачів, пекарів, водоносів, веслярів та інших представників професій стародавнього світу. Проте ж траплялося, що пісні, пов'язані з різними видами діяльності, могли називатися однаково. Одне з можливих пояснень цього явища пов'язано з тим, що ці пісні мали схожий ритм і нагадували одна іншу. Таким чином, одна з складових трудової функції музики полягає в заданні темпу і ритму, що відбивають специфіку технології виготовлення продукту [3].

Функціональна музика – музика, що сприяє протіканню тієї чи іншої психологічної діяльності (на виробництві, у місцях продажів, торгових приміщеннях, транспорті тощо). За допомогою функціональної музики вирішуються завдання підвищення продуктивності праці, лояльності покупців і створення спеціалізованої, спонукає до покупки, атмосфери в торговельних приміщеннях.

Функціональна музика є інструментом управління настроєм потенційного покупця. Акцентування уваги відвідувачів на товарах та

брендах, представлених в торговому приміщенні (магазині, супермаркеті, бутику, кафе, ресторані, підприємстві послуг), за допомогою характерних елементів звукової програми, виводить функціональну музику, як частина звукової атмосфери торговельного приміщення в ранг маркетингового інструменту. Відповідність функціональної музики загальній атмосфері торговельного приміщення й органічне використання рекламних повідомлень у складі звукової програми є й сильним мотивуючим фактором, що спонукає до покупки.

Вперше функціональну музику стали застосовувати в ліфтах нью-йоркських хмарочосів для того, щоб люди при довгому підйомі почували себе більш комфортно [5].

Метою використання функціональної музики в сучасній виробництві є підвищення якості виконуваних робіт.

Основні завдання функціональної музики: підвищення фізичної працездатності; поліпшення функцій сприйняття, уваги, пам'яті, сенсомоторних реакцій; підвищення рівня неспання, подолання сонливості; поліпшення настрою, створення позитивних емоцій; зниження тривожності, відволікання від неприємних думок; позбавлення від нудьги або пересичення якою-небудь діяльністю [4].

Існує ряд теорій, що пояснюють великий вплив музики на підвищення ефективності трудової діяльності. Автори деяких з них звертаються до фізіологічних функцій, говорять про стимулюючий вплив на увагу, підкреслюють ефект музичного ритму, сприяючого більш економного витрачання фізичної енергії. Сприйняття виробничої музики, як і музики взагалі, приносить людині задоволення, викликає позитивні емоції, підйом настрою, знижує нудьгу при виконанні одноманітної роботи. Звичайно, це тільки та музика, яка подобається робітникам. Цех – не концертний зал, тут своя специфіка сприйняття музики. У Франції широке поширення отримала теза, згідно з якою функціональна виробнича музика «повинна бути чуною, але не слухатися». Це теза видається вірною, якщо розуміти її як вимогу легкості сприйняття музики, без активної концентрації уваги робітника на трансльованому музичному творі [2].

1. Винничук Л. Люди, нравы и обычаи Древней Греции и Рима. Пер. с польск. – М.: Высш. шк., 1988 – 496 с.

2. Лоос В.Г. Промышленная психология. – К.: Техника, 1980. – 185 с.

3. Крымова Л.М. Функции музыки по отношению к экономической сфере / Л.М. Крымова // Вестник ТГПУ, 2007. Выпуск 9 (72). Серия: Гуманитарные науки (Экономика, Право). – С. 39-41.

4. Сорока Н.В. Функциональная музыка как компонент медиасферы / Н.В. Сорока // Сайт СибАК [Электронный ресурс] . – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1196-2012-02-10-08-59-26>.

5. Функціональна музика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://znaimo.com.ua/>

РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Яшева Г.А., заведующий кафедрой

*УО «Витебский государственный технологический университет»
(Республика Беларусь)*

Основным императивом экономической политики Республики Беларусь в обеспечении устойчивого социально-экономического развития является активизация инноваций. Основой инноваций являются знания. Учреждения образования обладают научным потенциалом для наращивания научной, инновационной и внешнеэкономической деятельности. В качестве ресурсного потенциала выступают научные подразделения учреждений образования. В составе УО «Витебский государственный технологический университет» (ВГТУ) имеются следующие подразделения: центр трансфера технологий, научно-технологический парк, научно-исследовательская лаборатория.

Значимым элементом инновационной инфраструктуры является научно-технологический парк (технопарк). Для создания условий генерации новшеств предлагаются следующие формы партнерских отношений предприятий-резидентов технопарка со сферой образования:

1. Создание *совместных кафедр, лабораторий, центров* моды посредством открытия представительств предприятий-резидентов технопарка в отраслевом вузе или научно-исследовательской организации. Эти совместные с бизнесом структуры позволят, с одной стороны, лучше изучать потребности рынка, производства, а с другой стороны – использовать потенциал научно-исследовательских организаций в создании инновационных технологий и повышении конкурентоспособности товаров, производимых в технопарке.

2. *Совместная разработка специальных учебных программ профессиональной подготовки* будущих специалистов в учебных заведениях региона; совместная организация курсов по переподготовке и повышению квалификации менеджеров по вопросам законодательства, проектного управления, менеджмента, маркетинга, конкурентоспособности. Эти совместные проекты позволят повысить профессиональную ориентацию образования, учесть потребности предприятий в содержании и формах получения знаний.

3. Создание *Центров знаний* в форме виртуальных организаций на базе отраслевых исследовательских и образовательных организаций (например, УО «Витебский государственный технологический университет», РУПП ЦНИИ «Легпром», РНУП «Институт льна НАНБ»), отраслевого

органа управления (концерн "Беллепром") и промышленных организаций технопарка. Целью этих центров является сбор опыта и знаний из разных отраслей науки, разработка и коммерциализация новых технологий. Участники Центра знаний совместно инвестируют в общие научно-исследовательские работы, используют свою инфраструктуру. Ключевыми факторами успеха такого сотрудничества являются: учет потребностей производства; долговременное сотрудничество (более 5 лет); совместное управление образовательной программой на основе прямых связей; критическая масса; использование интеллектуальной собственности; расширение сотрудничества через других партнеров в производственной цепи. Отношения партнеров фиксируются в соглашении о сотрудничестве, в котором оговариваются следующие вопросы: финансовое участие, соглашения о неразглашении коммерческой тайны, права на публикации и интеллектуальную собственность, сроки и другие юридические аспекты.

4. Внедрение системы «именных» стипендий и грантов. Эта форма взаимодействия бизнеса и образования предполагает выплату технопарком персональных стипендий лучшим студентам, которые обучаются по системе образовательного заказа. Кроме того, технопарк может предоставлять гранты на научно-исследовательские работы, проводимые студенческими творческими группами.

Еще одним видом партнерских отношений являются отношения государственно-частного партнерства (ГЧП) между государством, бизнесом и сферой образования («Тройная спираль»). Деятельность по созданию предприятий на условиях государственно-частного партнерства регламентируется проектом Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве», который будет принят. Основываясь на проекте закона, а также зарубежном опыте применения механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере, предлагается создавать предприятия резиденты технопарка с участием ученых ВГТУ.

Формирование предприятий на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП) возможно двумя путями: 1) через создание смешанных компаний путем присоединения государственных секторов и частных партнеров к существующей компании; 2) через заключение между государственными и частными партнерами договоров (контрактов) о сотрудничестве, об управлении компанией, о реализации, лизинговый договор, договор об уступке (концессии).

Наиболее приемлемой формой заключения договора является соглашение о государственно-частном партнерстве. Вкладом университета может быть: собственность, в т.ч. интеллектуальная; финансирование; услуги (по патентованию, сертификации и др.); гарантии. Вкладом частного бизнеса – финансы, имущество, менеджмент.

3

РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОДУКТИВНЫХ СИЛ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ LABOR FORCES SITING AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ В СИСТЕМІ ІЄРАРХІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Воронкова Т.Є., професор кафедри економіки підприємства
Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)

Вважаємо за доцільне виділення 6 ієрархічних рівнів економічної безпеки: особистості (базовий рівень), підприємства, організації, установи (мікрорівень), регіонів (в т.ч. транскордонні регіони) - (мезорівень), національна (макрорівень), глобальна і міжнародна як її складова (мегарівень).

Особливість поняття економічної безпеки особистості полягає в тому, що вона виступає не тільки головним об'єктом системи економічної безпеки, але і реальним суб'єктом економічних відносин, а це означає, що відображає як стан, так і спроможність особистості у певних умовах реалізовувати природне право на якісний рівень життя. Наступним компонентом системи економічної безпеки виступає «економічна безпека підприємства, організацій, установ, господарств». Вважаємо недоцільним називати цю компоненту тільки як «економічна безпека підприємства», адже об'єктом захисту економічних інтересів можуть бути й інші суб'єкти господарювання: організації, установи, господарські організації господарські товариства, державні правоохоронні органи.

Що стосується регіональної економічної безпеки, то серед науковців відсутня єдина позиція щодо визначення її сутності, складових і місця в структурі економічної безпеки. В той же час недостатньо уваги приділено особливості транскордонного співробітництва як елемента регіональної економічної безпеки. У контексті транскордонного співробітництва кожен із складників економічної безпеки набуває специфічного значення, оскільки рівень безпеки впливає на інтенсивність ділових відносин між прикордонними територіями. Посилення економічної безпеки прикордонних регіонів можливе за умови здійснення цілісного комплексу необхідних заходів у різних сферах: у зовнішній торгівлі, в сфері виробництва, фінансів,

продовольчого і сировинно-ресурсного забезпечення, інвестиційних процесах, охороні навколишнього середовища.

Економічна безпека регіону (мезоекономічна безпека) має свої особливості у формуванні та функціонуванні регіональних систем забезпечення економічної безпеки, тобто тих інститутів і механізмів, які покликано захистити економічні інтереси та власність особистості, населення господарських суб'єктів регіону. Особлива роль мезорівней полягає в тому, що вони виконують роль буферів при активізації загроз стабільності для основних рівнів господарської системи та слугують резервами при надлишку або нестачі факторів, ресурсів та умов сталого розвитку [1]. З погляду регіональної економічної безпеки як об'єкта захисту виступає економіка регіону, а для мезорівня – це сукупність регіональних економік регіонів. Мінливість міжнародної політичної та економічної ситуацій, а також підвищення інтенсивності транскордонних процесів зумовлює необхідність пошуку нових інструментів стабілізації та організації співробітництва на рівні сусідніх держав в рамках забезпечення регіональної економічної безпеки. Україна є державою, яка межує з 7 країнами, це означає те, що важливим є визначення ступеня залежності основних засобів забезпечення економічної безпеки України від специфіки здійснення зовнішньоекономічної політики та транскордонного співробітництва з цими країнами. На даному етапі відносини між країнами-сусідами є специфічними, так як їх можна розділити на три основні напрями реалізації: 1) співробітництво, яке відбувається на кордонні України з країнами членами ЄС; 2) співробітництво у пострадянському прикордонні з колишніми радянськими республіками; 3) прибережна співпраця між Україною та Туреччиною [2]. Крім того, Україна – держава з високою питомою вагою прикордонних територій, 19 із 25 областей України межують із сусідніми державами, протяжність кордонів з Росією складає 2295,4 км, а з країнами Центральної Європи, Білоруссю та Молдовою – 4698,6 км. Необхідність вирішення спільних проблем, що виникають у транскордонному регіоні – суміжних прикордонних територіях сусідніх держав, а саме: територіальне та просторове облаштування, розбудова транскордонної інфраструктури, спільне використання водних та інших ресурсів тощо, розширює сферу державної регіональної політики на міжнародний рівень і потребує врахування стратегій розвитку сусідніх територій. В цьому контексті важливим чинником забезпечення економічної безпеки регіонів є економічний розвиток цих регіонів і транскордонне співробітництво. Основою транскордонного співробітництва є процес створення зв'язків та договірних відносин на прикордонних територіях з метою пошуку рішень для спільних проблем [3]. Посилення економічної безпеки прикордонних регіонів можливе за умови здійснення цілісного комплексу необхідних заходів у

різних сферах: у зовнішній торгівлі, в сфері виробництва, фінансів, продовольчого і сировинно-ресурсного забезпечення, інвестиційних процесах, охороні навколишнього середовища, а враховуючи специфіку сучасного політичного стану – і охорону державних кордонів.

Національна економічна безпека держави - це стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни в цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів. Найбільш розповсюдженим трактуваннями глобальної економічної безпеки є такі, що передбачають утворення та забезпечення функціонування системи світових господарських зв'язків, світової економічної системи, ефективну взаємодію економічних блоків і національних економік.

1. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія / О. М. Головченко. Одеса: Букаєв Вадим Вікторович, 2008. – 399 с.
2. Транскордонне співробітництво в контексті економічної безпеки України / І. М. Чучка, Р. І. Молдавчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №9(111). – С. 92-98.
3. Науменко С. В. Розвиток транскордонного співробітництва в системі забезпечення економічної безпеки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / С. В. Науменко. – К., 2007. – 20 с.

НАКОПЛЕННЫЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЩЕРБ В СИСТЕМЕ ПОНЯТИЙ И КАТЕГОРИЙ ЭКОНОМИКИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Генгут И.Б., канд. экон. наук, докторант, **Вагина К.М.**

*Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова*

Интенсивное социально-экономическое развитие страны в предшествующий период, процессы интенсивной индустриализации и экстенсивной добычи природных ресурсов, плотность промышленного производства, а также значительное количество бесхозных активов, характеризующихся высокой степенью загрязнения, стали основными причинами возникновения накопленного экологического ущерба. С этой точки зрения понятия экологические издержки производства, ущерб народному хозяйств в связи с загрязнением окружающей среды могут быть развиты и уточнены во временном контексте в системе экономики природопользования, например, как текущий (фактический), потенциальный (возможный), предотвращенный, прошлый ущерб и т.д. [1, 3, 4]. Так, под прошлым (накопленным) экологическим ущербом можно понимать негативные изменения качества окружающей среды, вызванные загрязнением окружающей среды, утратой и истощением компонентов природной среды,

возникшие в результате прошлой экономической и иной деятельности, которая осуществлялись в период времени, когда такие последствия не оценивались как способные нанести вред окружающей среде, исходя из имеющегося в тот период времени уровня научных и технических знаний, или если на момент осуществления такой деятельности отсутствовали требования природоохранного законодательства по запрету или ограничению негативного воздействия на окружающую среду в результате такой деятельности.

По оценкам, в результате хозяйственной деятельности к настоящему времени в Российской Федерации накоплено 31,6 млрд. т отходов [2]. Указанные объекты накопленного экологического ущерба занимают значительные площади земель, что приводит к загрязнению поверхностных и подземных водных объектов, в том числе источников водоснабжения. В результате пыления отвалов происходит загрязнение атмосферного воздуха. В настоящее время Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации разработало федеральную целевую программу «Ликвидация накопленного экологического ущерба на 2015–2026 гг.», проводится инвентаризацию нарушенных территорий. Выделены наиболее крупные объекты накопленного экологического ущерба и определены основные направления, требующие первоочередных мер реагирования: 1) ликвидация отходов от результатов прошлой хозяйственной деятельности добывающей и горно-обогатительной промышленности; 2) территории, загрязненные нефтепродуктами; 3) объекты накопленного ущерба химической промышленности; 4) полигоны твердых бытовых отходов; 5) экологический ущерб от прошлой хозяйственной и иной деятельности в Арктической зоне Российской Федерации и др. Ввиду того, что реализуемая программа имеет масштаб национального проекта, потребуются значительные средства для ее финансирования. Одним из направлений финансового обеспечения при реализации инвестиционных проектов по ликвидации накопленного экологического ущерба может стать использование механизма государственно-частного партнерства.

В качестве одного из стимулов реализации данной программы предусмотрено предоставление субсидий бюджетам регионов на софинансирование объектов капитального строительства государственной и муниципальной собственности по следующим направлениям деятельности: а) строительство (реконструкция) дренажных и водоотливных систем для защиты населенных пунктов от затопления (подтопления) шахтными водами закрытых горных выработок, станций нейтрализации загрязнений водных объектов; б) строительство (реконструкция) защитных сооружений, предотвращающих загрязнение окружающей среды; в) строительство производственных мощностей по обезвреживанию и переработке

накопленных загрязнений, экологически безопасному захоронению промышленных отходов.

Реализация Программы обеспечит улучшение экологических условий проживания для 15,2 млн. жителей страны [5]. Таким образом, выделение понятия «прошлый (накопленный) экологический ущерб» в системе категорий экономики природопользования позволяет выполнить оценку данного показателя в натуральном и стоимостной выражении, использовать его для определения потребности в инвестициях на природоохранные цели, для разработки и корректировки планов и стратегий социально-экономического развития отдельных предприятий и территории в целом с учетом достижения целевых социальных, экономических и экологических показателей.

1. Актуальные вопросы экономики природопользования: теоретические и практические аспекты/ Под ред. д.э.н. Балацкого О.Ф. – Сумы, 1990. – 171 с.
2. Концепция Федеральной целевой программы «Ликвидация накопленного экологического ущерба» на 2015–2026 годы. – М.: Министерство природных ресурсов и экологии РФ, 2013. – 44 с.
3. Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М. Экономика и организация природопользования: учебник для студентов вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 687 с.
4. Тяглов С.Г., Пономарева М.А., Жукова И.А. Межпоколенческие проблемы накопленного экологического ущерба угледобывающего региона: проблемы и направления решения// Современные проблемы управления проектами в инвестиционно-строительной сфере и природопользовании. Сб. трудов межд. научно-практ. конф. – М.: ЗАО «Гриф и К», 2014, с. 297-303.
5. Паспорт Федеральной целевой программы «Ликвидация накопленного экологического ущерба» на 2015–2026 годы. – М.: Министерство природных ресурсов и экологии РФ, 2013. – 47 с.
6. <http://www.mnr.gov.ru/>

СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ

Гнітецький Є.В., асистент кафедри промислового маркетингу
НТУУ «КПІ» (Україна)

Розвиток технології в Україні та за кордоном є одним з найважливіших показників розвитку і досягнення її конкурентоспроможності на міжнародній арені. Трансформація наукових знань у нові технології та продукти, мають забезпечувати постійність економічного розвитку.

Розвиток технопарків в Україні безпосередньо пов'язаних із здійсненням інноваційних тенденцій в Україні. В останні роки кількість технопарків зростає, але кількість реалізованих проектів і виробничих компаній, які співпрацюють з технопарками є низьким.

Погіршення показників ефективності діяльності технологічних парків пов'язують з неефективною роботою Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [1], зокрема про податковий вексель на суму податкового зобов'язання, що нараховуються згідно із Законом України "Про податок на додану вартість" при імпорті нових устаткування, обладнання та комплектуючих, зі строком погашення на 720 календарний день, а при імпорті матеріалів, які не виробляються в Україні, зі строком погашення на 180 календарний день з дня надання векселя органу митного контролю.

Ця ситуація, звичайно, має негативний вплив на відносини технопарків, замовників та виконавців проектів. Також ця ситуація ускладнює прийняття рішень, щодо започаткування і реалізації нових інноваційних проектів.

Тенденція до призупинення дії деяких частин діючих законів ще більше ускладнює діяльність технопарків в умовах й без того недосконалого законодавства. Так, статтями 21 і 22 Закону України «Про інноваційну діяльність» [2] передбачалося стимулювання інноваційної діяльності шляхом встановлення податкових пільг. Проте чинність цих статей була призупинена спочатку в 2003 році, а потім і в 2004 році. У 2005 році дія цих статей була цілковито скасована. Також не можна не зазначити, що нормативно-правова база інноваційної діяльності у великій мірі не відповідає засадам економіки, що ґрунтується на інноваційних розробках і є досить суперечливою.

Сьогодні, у зв'язку з бюджетною кризою, а як наслідок вкрай низьким рівнем бюджетного фінансування інноваційної діяльності, Закони України «Про інноваційну діяльність» та "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» мають здебільшого декларативний характер.

Окремі складнощі створюють процедури реєстрації технопарку і проекту в межах технопарку. Так, процедура складається з таких етапів:

1. Законодавча частина (депутати). Для відкриття технопарку необхідною умовою є його реєстрація Верховною Радою України.

2. Кабінет міністрів в особі віце-прем'єра з гуманітарних та інших інноваційно-наукових питань, котрий очолює державну комісію, приймає рішення про реєстрацію проекту.

3. Національна академія наук в особі президії, має подати проект до Кабінету Міністрів.

4. Міністерство освіти й науки. Здійснює облік і контроль, паперову роботу, організує експертизу, розглядає на засіданні робочої групи й рекомендує до розгляду державній комісії.

Згідно процедури, для реалізації проекти мають бути затверджені на державному рівні, що робить ініціацію та затвердження цих проектів малими

і середніми підприємствами практично неможливим. Це, в свою чергу, є одною з основних причин невеликої кількості поточних проектів. В Україні максимальна кількість виконуваних технопарком проектів законодавчо обмежується трьома. Враховуючи незадовільну поточну ситуацію з кількістю виконуваних проектів, її зміни є необхідною умовою інноваційного розвитку підприємств в Україні.

Важливе місце в процесі цих змін посідає організаційна структура, що має бути змінена для створення умов для підвищення кількості інновацій, що впроваджуються на підприємствах.

Технопарки в Україні мають значний потенціал. По-перше, це пов'язано з позитивними тенденціями в сфері розуміння важливості впровадження інновацій для досягнення сталої конкурентної переваги на ринку. По-друге, незважаючи на невелику кількість реально діючих технопарків, ясно, що, за умови корегування організаційної структури, збільшення кількості інновацій, фінансування і стимулювання для бізнесу, аби зміцнити співпрацю технопарків з метою реалізації проектів, кількість здійснюваних проектів може бути збільшена. По-третє, спростивши процедуру реєстрації, зменшивши кількість необхідних кроків на державному рівні, щоб зменшити залежність інноваційної діяльності технопарку від обмеженості внутрішніх ресурсів, держава сприятиме їхньому розвитку. Тоді компанія залишає за собою право виявлення сфер співпраці з технопарками в цілях досягнення стійкої конкурентної переваги.

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" та інших законів України» від 12.01.2006 № 3333-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3333-15>

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

ВПЛИВ ВИКИДІВ ЗАБРУДНЮЮЧИХ РЕЧОВИН В АТМОСФЕРНЕ ПОВІТРЯ СТАЦІОНАРНИМИ ДЖЕРЕЛАМИ ЗАБРУДНЕННЯ НА ПОЯВУ ОНКОЛОГІЧНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ

Жук М.С., студент, Перфільєва О.О., студент
Сумський державний університет (Україна)

У статті представлений взаємозв'язок між кількістю людей з онкозахворюваннями та обсягом викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення на прикладі Донецької, Сумської та Чернівецької областей.

Мета даної роботи – продемонструвати вплив забруднюючих речовин в атмосферному повітрі на кількість онкозахворюваних.

Усі речовини, що забруднюють атмосферне повітря впливають на здоров'я людини в більшому чи меншому ступені. Дані речовини можуть потрапляти в організм людини різними шляхами, однак, переважно саме через систему дихання. Наявність у повітрі різноманітних шкідливих речовин, промислових відходів, пилу може викликати такі хвороби: хронічний кашель; виділення мокроти; інфекційні захворювання легень; рак легень; зростання злоякісних ракових новоутворень; захворювання серця; серцевий приступ; алергії.

Щороку в світі на рак хворіють 14 млн. осіб. Україна є одним із лідерів серед країн Європи за кількістю онкозахворювань.

У якості прикладу було взято три області України – Донецька, Чернівецька та Сумська як найбільший, найменший та «середній» регіони за викидами забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення (відповідно 1514,8 тис. т., 2,9 тис. т та 30,2 тис. т.) [1, с. 222, 224]. В розрахунку на 1 людину – 0,34 т., 0,003 т. та 0,03 т відповідно. За даними «Статистичного щорічника» у 2012 р. промисловість займає 50% у загальному обсязі викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, тому доречно вважати даний фактор одним із найвагоміших при впливі на атмосферу.

Донецька обл. – чи не найбільш промисловий регіон України. У чорній металургії функціонує 3 крупних металургійних комбінати, 4 металургійних заводи, 2 підприємства з виробництва металевих труб, трубний, трубопрокатний і металопрокатний заводи. Машинобудівний сектор Донецької області містить біля 220 підприємств, що забезпечують більшу частину потреб України в різних видах машин и обладнання. В хімічній промисловості працюють 15 підприємств різної спеціалізації, які виробляють широкий спектр продукції, включаючи мінеральні добрива, кислоти, соду, пластмаси. Вугільну промисловість складають шахти і шахтоуправління, шахтобудівні підприємства, збагачувальні фабрики. Електроенергетика представлена єдиним комплексом генеруючих, мережних, ремонтно-технічних виробництв. Потужність семи теплових електростанцій забезпечує потреби області та дозволяє експортувати електроенергію за межі регіону тощо [2].

Згідно галузевої структури виробництва Чернівецька область належить до індустріально - аграрної категорії. У машинобудуванні провідним є виробництво нафтогазопереробного обладнання; в лісовій та деревообробній промисловості – виробництво пиломатеріалів, фанери, меблів; в промисловості будівельних матеріалів – виробництво цегли, толі, кераміки, залізобетонних конструкцій; в легкій промисловості - виробництво швейних і трикотажних виробів, бавовняних тканин; в харчовій промисловості – виробництво цукру, хлібобулочних виробів, спирту, соняшникової олії, м'яса,

молока, плодоовочевих консервів. Володіючи значною сировинною базою, особливими темпами розвивається харчова промисловість, де зайнято майже чверть всіх штатних працівників промисловості та зосереджена п'ята частина основних фондів. Значною складовою промислового комплексу області є легка промисловість, яка посідає третє місце в структурі галузей промисловості і формує внутрішній ринок. Промисловий потенціал Чернівецької області представлений 224 підприємствами [3].

Сумщина має досить розвинений виробничий потенціал і за рівнем техногенного навантаження території займає місце в першій десятці областей України. Промисловість є провідною галуззю економіки області. Тут щорічно створюється майже половина валової доданої вартості, зайнято понад 30% працюючих у галузях економіки області. В області виробляється понад 40% нафти (від загального обсягу в Україні), включаючи газовий конденсат, та 7% газу, близько 30% сірчаної кислоти, 6% насосів відцентрових, 12% взуття, 5,5% посуду фарфорового. У структурі промисловості 29% займає добувна промисловість, близько 65% – продукція обробної промисловості, в ній 27,1% – машинобудування, 22,6% – харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів, 9,6% – хімічна та нафтохімічна промисловість. Підприємствами недержавної форми власності вироблено близько 85% продукції [4].

Дані табл. 1 свідчать, що кількість людей з онкологічними захворюваннями в Донецькій обл. більша, ніж в Чернівецькій. Такий результат не є несподіванкою, оскільки промислова діяльність більш активно проявляє себе саме в Донецькій області. Але згідно з табл. 1 [5, с. 17] Сумщина має більшу кількість зареєстрованих випадків злоякісних новоутворень та смертей від цієї хвороби, ніж Донецька та Чернівецька області. Такі дані говорять про те, що при аналізі викидів в атмосферне повітря необхідно враховувати не лише кількість, але й різноманітність нанесеної шкоди тими чи іншими викидами в рамках регіону.

Таблиця 1 – Злоякісні новоутворення, захворюваність і смертність у 2012 р. за областями України

Область	Кількість зареєстрованих випадків злоякісних новоутворень у 2012 р.	Кількість зареєстрованих смертей від злоякісних новоутворень у 2012 р.	Кількість зареєстрованих випадків злоякісних новоутворень у 2012 р на 100 тис. люд.	Кількість зареєстрованих смертей від злоякісних новоутворень у 2012 р на 100 тис. люд.
Донецька	15085	8405	343	191
Чернівецька	2354	1491	259	164
Сумська	4705	2384	408	207

В якості висновків хотілось відмітити, що для зменшення кількості онкозахворювань необхідно, щоб промислові підприємства намагалися

скоротити обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря шляхом використання більш сучасної техніки та технології, а це можливо лише при удосконаленні законодавчої бази України, яка б стимулювала підприємства до подібних звершень, та підйомі рівня свідомості суспільства загалом.

1. «Україна у цифрах 2012. Статистичний збірник». – К.2013. – 249.
2. <http://www.rada.com.ua/ukr/RegionsPotential/Donetsk/> - Україна сьогодні. Каталог провідних підприємств України. Донецька область.
3. <http://ukrgold.net/index.php/ru/chernovitskaaya> - Новая Украина.
4. <http://rada.com.ua/ukr/RegionsPotential/Sumy/> - Україна сьогодні. Каталог провідних підприємств України. Сумська область.
5. Національний інститут раку. «Рак в Україні, 2011 – 2012. Захворювання, смертність, показники діяльності онкологічної служби». – К. 2013. – 124.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шевченко Г.М.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ СУМСЬКИХ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Колосок С. І., ст. викладач, **Токаренко А.І.**, студентка
Сумський державний університет (Україна)

Успішна робота закладів ресторанного господарства пов'язана з невинним аналізом причин успіху та невдач тих чи інших управлінських рішень в сфері ресторанного бізнесу, дослідженні смаків та уподобань споживачів. Для прийняття стратегічних рішень безумовно корисним інструментом залишається SWOT-аналіз, що дозволяє виявити не тільки можливості та загрози на шляху організації, а й її сильні та слабкі сторони.

Проаналізуємо декілька закладів ресторанного господарства в м. Суми, щоб оцінити стратегії діяльності в ресторанному бізнесі (табл. 1).

Таблиця 1 - SWOT-аналіз закладів ресторанного господарства

SWOT-аналіз	Glamour	New York	Кристал
1	2	3	4
Сильні сторони	- якісне задоволення запитів споживача; - хороший імідж ресторану; - наявність у меню ексклюзивних фірмових страв	- ціни орієнтовані на відвідувачів з середнім рівнем доходу; - непоганий імідж закладу; - широкий асортимент страв	- вдале розташування - ціни орієнтовані на відвідувачів з середнім рівнем доходу; - кваліфікований персонал
Слабкі сторони	- місце розташування; - плинність кадрів; - цінова політика	- недостатня кількість офіціантів; - недоліки в рекламній політиці	- збій в постачанні продуктів; - недостатня кількість офіціантів

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
Можливості	- збільшення цільової аудиторії; - поява нових партнерів	- зміна рекламних технологій; - поява нового контингенту споживачів; - наявність цікавих ідей та їх постійне оновлення	- використання сучасних систем автоматизації; - можливість обслуговування додаткових груп споживачів
Загрози	- зменшення платоспроможності споживачів; - зростання обсягу та рівня оподаткування; - зміна уподобань споживачів	- зменшення платоспроможності споживачів; - зростання обсягу та рівня оподаткування; - зміна уподобань споживачів	- зменшення платоспроможності споживачів; - зростання обсягу та рівня оподаткування; - зміна уподобань споживачів

З проведеного SWOT-аналізу для закладів ресторанного господарства м. Суми можна побачити, що для покращення їх функціонування необхідно покращити кадрову роботу, удосконалити цінову політику, а також оновлювати асортимент послуг та страв закладів відповідно до змін смаків споживачів.

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ЯК КЛЮЧОВОГО ІМПЕРАТИВУ МІЖНАРОДНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

Кривенко Л.В., д.е.н., професор

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

Функціонування світової економіки XXI століття супроводжується різноманітністю інноваційних процесів і їх безперервністю. Інновації становляться рушійною силою управління регіонів, галузей і підприємств та виступають результатом фундаментальних і прикладних досліджень.

Реалізація інноваційної стратегії розвитку економіки регіонів України повинна враховувати світові досягнення та результати науково-технічного прогресу; власні інноваційні ідеї, проекти та розробки, що дозволить реалізувати конкурентні переваги країни у розробці та впровадженні інноваційних продуктів і технологій на світовій арені.

Постулати інноваційної стратегії розвитку регіонів передбачають формування ключових завдань і проведення відповідної політики, спрямованої на підтримку інноваційно-інвестиційних процесів.

Найважливішим стратегічним орієнтиром регіональної політики повинна бути її спрямованість на запровадження інноваційної моделі зростання економіки, сутність якої полягає у підвищенні конкурентоспроможності за рахунок наукових надбань та їх технологічного застосування, що дозволить зайняти чільне місце на світовому рівні.

Основи інноваційної моделі економічного розвитку регіонів мають спочатку реалізовуватися в тих галузях народного господарства, де найсприятливіші умови та найбільша готовність до освоєння інноваційного алгоритму розвитку та інтеграції у світове співтовариство. Це забезпечить можливість поступового переведення на інноваційні механізми розвитку, перетворити науково-технічний потенціал у ефективний ресурс і забезпечити належні умови для розвитку інноваційної інфраструктури. Разом з тим, необхідно зазначити, що якщо при впровадженні моделі на початковій стадії дозволяється обирати певні привабливі галузі економіки, то питання відбору конкретних регіонів є проблематичними і дискусійними.

Таке розуміння інноваційної моделі означає необхідність прискореного розвитку високотехнологічних виробництв, які б створювали наукоємну продукцію, сприяли би підвищенню технологічного рівня підприємств, впровадженню у практику прогресивних наукових і технологічних досягнень як вітчизняного, так і світового рівня.

Якщо розглянути основні напрями інноваційної діяльності регіонів України, то близько 78% підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, впроваджували нову продукцію, і лише 19,3% з тих, що займалися інноваційною діяльністю, впроваджували нову техніку. Це підтверджує переважно екстенсивний характер інноваційних процесів, свідчить про те, що інноваційна продукція впроваджується переважно шляхом використання наявного обладнання і наявних технологій. А як відомо, екстенсивний тип розвитку не може забезпечити конкурентоспроможність не тільки підприємств як таких, але й нової продукції.

На практиці експерименти з встановлення пільгових режимів функціонування для окремих територій вже проводяться, та ефект від їх впровадження оцінюється по-різному. Одна група економістів-регіоналістів вважає, що слід і далі продовжувати такі експерименти, тому що останні мають особливе значення для розвитку регіонів у контексті загальноекономічного розвитку держави. Також існує точка зору, згідно з якою вищезгадані експерименти є неефективними, що пов'язано з соціально-економічним розвитком лише окремих територій, а не всієї держави.

Досвід розвинених країн свідчить, що специфічні відмінності реалізації інновацій від здійснення науково-технічної діяльності полягають у ресурсах, пріоритетних напрямках, способах їх впровадження на практиці і

термінах проведення. Основні труднощі, які виникають у процесі здійснення інноваційної діяльності, пов'язані з обмеженістю власних коштів у вітчизняних підприємств і проблематичністю отримання фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.

Виходячи із світового досвіду, при розробці та впровадженні інноваційної моделі розвитку економіки регіонів України, доцільно розраховувати на допомогу ТНК і міжнародних фінансово-кредитних установ; необхідно активізувати діяльність спільних підприємств, фінансово-промислових груп, науково-технологічних парків, технополісів, бізнес-інкубаторів та кластерів на території регіонів. Тільки великі об'єднання транснаціонального типу можуть освоїти найновітніші науково-технічні напрямки та знайти відповідні ніші на високотехнологічних ринках.

Таким чином, ефективне функціонування різноманітних інноваційних структур, застосування вдосконалених інструментів фінансування, форм, стимулів і взаємовідносин між суб'єктами господарювання, наявність адекватної інформації про світові науково-технічні досягнення та ефективне її використання в інтересах вітчизняного товаровиробника сприятимуть реалізації інноваційної стратегії та приведуть до формування високоєфективної структури управління у контексті підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів України.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ: КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД

Кривенко С.В., к.е.н., доцент

*Полтавський інститут бізнесу Міжнародного науково-технічного
університету імені академіка Ю. Бугая (Україна)*

У якості теоретичного підґрунтя для вирішення проблем поводження з твердими побутовими відходами доцільно використовувати: концепцію «зовнішніх ефектів», яка дозволяє розробити заходи, пов'язані з усуненням негативних екстерналій у сфері поводження з відходами; концепції енергетичної економіки, технічного детермінізму та «нульових відходів», на засадах яких слід обґрунтувати доцільність роздільного збирання і утилізації відходів; концепцію сталого розвитку суспільства, яка наголошує на необхідності збалансованого розвитку економічної, екологічної і соціальної систем та державного регулювання еколого-економічних процесів.

Аналіз економічних показників найбільш поширених методів переробки ТПВ дозволяє стверджувати, що найдорожчим способом є

сміттєспалювання. Значних економічних збитків завдає також традиційна для України технологія захоронення змішаних побутових відходів на звалищах і полігонах. Враховуючи те, що 50 % від загального числа звалищ в Україні вже вичерпали свій ресурс, 90 % цих об'єктів працюють в режимі перевантаження і не відповідають нормам екологічної безпеки, розміщення відходів на звалищах спричиняє виникнення багатьох негативних зовнішніх ефектів, зокрема, забруднення довкілля. Ігнорування зазначених збитків означає, що екстернальні витрати, пов'язані з наслідками забруднення довкілля відходами, перекладаються на майбутні покоління.

Підтвердженням неефективності діючих методів переробки є те, що традиційні методи переробки та утилізації ТПВ вичерпали себе як з економічних, так і екологічних позицій і тільки комплексний, науковий підхід, дозволяє створити сукупність взаємодоповнюючих сучасних технологій і просунутися на шляху вирішення цієї злободенної проблеми цивілізації. На сьогоднішній день сфера поводження з ТПВ в регіоні не має ознак системності, швидше за все вона являє собою безліч пов'язаних, але не ефективно діючих елементів. У зв'язку з цим доцільним є здійснення оцінки економічних збитків, спричинених забрудненням довкілля відходами, розміщеними на звалищах. На нашу думку, зазначені збитки необхідно враховувати на етапі планування витрат на поводження з твердими побутовими відходами під час розроблення місцевих і регіональних програм.

Управління поводженням з твердими побутовими відходами є економічно неефективним і не забезпечує захист населення і довкілля від шкідливого впливу відходів, що певним чином зумовлено відсутністю науково обгрунтованої регіональної стратегії поводження з твердими побутовими відходами. Алгоритм розробки відповідної стратегії передбачає: визначення стратегічних проблем, притаманних кожній складовій поводження з ТПВ, з урахуванням особливостей регіону та думки зацікавлених сторін; формулювання економічних, екологічних та соціальних стратегічних цілей щодо поводження з відходами; вибір індикаторів для вимірювання результативності стратегічного планування; розробку операційних цілей та заходів для їх досягнення.

До економічних стратегічних цілей слід віднести: ефективне використання коштів регіонів на поводження з ТПВ; мінімізацію економічних збитків, спричинених забрудненням довкілля внаслідок розміщення відходів на звалищах; отримання додаткових фінансових надходжень від продажу ресурсоцінних компонентів відходів. До соціальних стратегічних цілей необхідно віднести: надання власникам якісних послуг зі збирання та вивезення ТПВ; підвищення рівня екологічної культури населення у сфері поводження з відходами; створення додаткових робочих місць за рахунок розширення зайнятості населення у сфері поводження з

відходами; активна участь громади у процесах поводження з ТПВ. До екологічних стратегічних цілей слід віднести: запобігання забрудненню довкілля відходами; забезпечення утилізації усіх органічних відходів; забезпечення утилізації ресурсоцінних компонентів твердих побутових відходів.

В основу вибору державних регуляторів покладено еколого-економічну класифікацію твердих побутових відходів, що здійснюється з урахуванням ступеня негативного впливу відходів на довкілля та можливістю їх використання як вторинних ресурсів, що дозволить обирати ефективні економічні та адміністративні інструменти для вирішення цих проблем. Поєднання економічних регуляторів з адміністративними, застосування інституту юридичної відповідальності, та методів морального впливу на поведінку громадян за допомогою етичних норм та суспільної думки є оптимальним варіантом для здійснення ефективного державного регулювання у сфері поводження з відходами.

Таким чином, актуальною стає задача удосконалення системи управління сферою поводження з ТПВ, яка охоплює всі аспекти поводження з ТПВ: соціальні, економічні, технологічні, екологічні та нормативно-правові. У цьому зв'язку регіон може і повинен стати системоутворюючим «провідником» стратегії держави в даній сфері і забезпечити цілеспрямоване вирішення широкого спектру проблем, пов'язаних з обігом ТПВ.

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОЕКОСИСТЕМ

Мареха І.С., к.е.н., асистент, **Катериніна М.П.**, студент
Сумський державний університет (Україна)

Наукова концепція сталого розвитку агроєкосистем обумовлена зростаючою потребою у екологічно чистих продовольчих ресурсах та сільськогосподарській сировині. Під сталим розвитком агроєкосистеми слід розуміти таке її економічне зростання, що спрямоване на ефективне вирішення найважливіших завдань життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації та забруднення навколишнього природного середовища та нанесення невідвортної шкоди природі.

Виникає необхідність подальшого розвитку ефективних форм управління земельними відносинами на основі управління земельними ресурсами через функції землі як природного ресурсу – основного національного багатства і капіталу – та оцінки їх взаємозв'язку з інвестиційним капіталом, що є важливою складовою економіки сталого розвитку.

Концепція сталого розвитку агроecosистем повинна ґрунтуватися на основних принципах:

- *комплексності*, що передбачає поєднання природних, економічних, соціальних та інших факторів за умови інтегрованого збалансованого поєднання державних та демократичних інститутів;

- *системності*, як основи розкриття взаємозв'язків і взаємозалежностей між усіма прийнятими для аналізу провідними структурними факторами системи «інвестиції – земельні ресурси – природовиробництво»;

- *функціональності*, як фактору, що забезпечує взаємопов'язаність управлінських заходів у системі розвитку земельних відносин;

- *керованості*, визначальною умовою якої є цілеспрямоване регулювання процесами землеволодіння та землекористування;

- *реальності*, на підставі якої враховується реальний стан керованої системи «інвестиції – земельні ресурси – природовиробництво – реінвестиції»;

- *етапності*, що забезпечує реалізацію програмних засад сталого розвитку земельних відносин.

Стратегічна стійкість агрогосподарських формувань повинна ґрунтуватися на довгостроковій здатності підприємств витримувати дії зовнішніх коливань та адаптації до динамічно мінливого середовища.

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ В СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Мартієнко А.І., д.е.н.

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України*

Розвиток природокористування, зміна форм та прав власності на природні ресурси, необхідність одержання дозволів на використання земельних, водних, рекреаційних, тваринних та рослинних ресурсів, ресурсів надр сприяє росту потреб в адміністративних послугах в цій сфері.

В теперішній час це питання стає все більш актуальним так як стан сфери послуг в природокористуванні по напрямкам їх здійснення (дозволи, виписки з реєстрів, специфікація прав власності та інш.), періоду очікування дозволу, строкам подання заяв на одержання дозволу та кількості документів і інстанцій, що треба пройти для одержання дозволу не відповідає ефективності адміністративних послуг в природокористуванні.

По даним Міністерства економічного розвитку і торгівлі, сьогодні в Україні нараховується біля 1,5 тисячі адміністративних послуг. Фізичні і юридичні особи тратять багато часу та коштів на збір всіх необхідних документів для їх одержання. З метою покращення ситуації в 2013 р. в Україні було відкрито 137 центрів адміністративних послуг. До 1 січня 2014 р. планувалося відкрити ще понад 680 центрів в усіх містах обласного значення та райцентрах. [1].

Згідно з законом України «Про адміністративні послуги» та «Положення про державного адміністратора і порядок його взаємодії з регіональними, місцевими дозвільними органами та суб'єктами господарювання» [2, 3] держава приділяє увагу до підвищення якості надання адміністративних послуг. Створення дозвільних Центрів є позитивним напрямком для підвищення ефективності надання адміністративних послуг.

Основною проблемою роботи існуючих центрів є те що згідно з нормативними документами та в практичній діяльності центри не стали ланкою, що знижає часові та грошові трансакції суб'єктів звернення та суб'єктів надання, вони не стали пріоритетним напрямом одержання адміністративних послуг в сфері природокористування у заявників.

Вивчення досвіду зарубіжних країн показує, що для зниження витрат держави на здійснення адміністративних послуг, підвищення якості обслуговування необхідно широко використовувати інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) як фактор забезпечення ефективного здійснення адміністративних послуг. Всю роботу по збору необхідних документів для одержання послуг дозвільного характеру на використання природних ресурсів мають взяти на себе адміністратори центрів на основі розширення їх повноважень. Для підвищення якості функціонування центрів має бути створена нормативно-законодавча, інформаційна, технічна база даних щодо природокористування і природокористувачів та мають впроваджуватися ІКТ для удосконалення роботи центрів.

Як показує світовий досвід, практична реалізація концепції електронного уряду іде в напрямку від широкого використання ІКТ для надання послуг і розвитку онлайн-сервісів до трансформації державного управління на основі зміни принципів, на яких будується взаємодія влади та громадян. Дозвільні центри, що діють по принципу «Єдиного вікна» одержали розвиток в усіх передових країнах світу. ІКТ дають змогу надати послуги великій кількості громадян при мінімальних витратах часу на спілкування з адміністратором та очікування послуги. Адміністративні центри мають повноваження надавати дозволи у різних сферах життєдіяльності і тим самим вони звільняють інші виконавчі органи від рутинної роботи та дають їм можливість спрямувати зусилля для вирішення інших проблем.

В теперішній час центри надання послуг в природокористуванні не мають повноважень на збір документів на видачу дозволів, тому вони стають проміжною ланкою, що обтяжує та робить багатоступінчастою систему одержання дозволів в природокористуванні.

Головна мета стандартизації центрів надання адміністративних послуг на принципах «Єдиного вікна» в сфері природокористування - розмежування функцій та повноважень між профільними організаціями з питань природокористування, передача центрам повноважень у зборі необхідних документів для одержання дозволів на використання природних ресурсів, специфікації форм та прав власності на природні об'єкти, прийняття рішень та реєстрація документів про обмін формами та правами власності на природні ресурси.

Необхідно законодавче закріплення переліку послуг в природокористуванні та регламентів їх надання на рівні держави та на рівнях місцевих центрів їх надання.

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.me.gov.ua/
2. Закон України «Про адміністративні послуги», від 6 вересня 2012 року, № 5203-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу regystr.gov.ua/...poslugi/86-roz-iasnenn.
3. Положення про державного адміністратора і порядок його взаємодії з регіональними, місцевими дозвільними органами та суб'єктами господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу zakon.rada.gov.ua/go/z0049-12

РАЗВИТИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ КАК ЗАДАЧА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Попова И.М., студент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,

В системе мер по развитию «зеленой» экономики важное значение принадлежит использованию возобновляемых источников энергии [1, 4]. При этом приоритетной задачей экологической экономики является осуществление перехода к потреблению экологически чистых и возобновляемых энергетических ресурсов. К сожалению, в настоящее время отсутствуют статистически достоверные данные об объемах потребления энергии возобновляемых источников (а именно ветровой, солнечной, геотермальной, волновой, приливной, гидроэлектрической энергии, энергии биомассы, свалочного газа, газа с установок по очистке сточных вод и биогазов). По оценкам, такие возобновляемые источники энергии, включая ветер, геотермальные воды, солнце, биомассы (за исключением гидроэнергетики) производят в РФ не более 0,3% общего объема энергии и будут в перспективе производить 2,5% к 2020 г. В то же время развитие

страны значительно опередили РФ в производстве энергии из возобновляемых источников. В среднем этот показатель в США составляет около 13%, в Германии – 21% (35% – к 2020 г. и 80% – к 2050 г.), во Франции – 12% (27% – к 2020 г.), в КНР – 18%, в Великобритании – 10,3% (100% – к 2020 г.). Основные возобновляемые источники сырья на основе биомассы – сельскохозяйственные, лесные ресурсы и аквакультуры [5, 6].

Развитие возобновляемых источников энергии имеет важное значение для повышения качества жизни населения, повышения энергоэффективности экономического развития, укрепление конкурентоспособности предприятий в этой области. Несмотря на небольшую производительность (мощность до 10 МВт по определению Европейской Ассоциации малой гидроэнергетики), этот способ получения энергии является эффективным для освоения гидроресурсов. Малые гидроэлектростанции необходимы отдаленным поселениям, недоступным для подачи электроэнергии по линиям электропередач, а также районам с дефицитом электроэнергии. Экономическая эффективность данного вида получения энергии заключается в большом потенциале малых рек, в удорожании поставки топлива в труднодоступные районы. Очевидно, что для развития потенциала возобновляемой энергетики необходимо проводить специальные маркетинговые исследования [2, 3].

Рассмотрим опыт ОАО «Ульяновское конструкторское бюро приборостроения» по строительству малых ГЭС. Это предприятие является одним из ведущих в данном сегменте рынка на территории России. Несложно выявить разницу между затратами на создание крупной ГЭС и малой гидроэлектростанции. Так, полный цикл проектирования и строительства малой гидроэнергетики мощностью от 500 до 2000 кВт от предпроектного обследования до сертификации оборудования стоит в среднем от 20 до 120 млн. руб. и занимает около 18 месяцев. Заслуживает интерес опыт строительства малых ГЭС, построенных на промышленных стоках. Первая и единственная такая гидроэлектростанция в России была построена данным предприятием в 2006 и 2008 годах на очистных сооружениях МУПП «Ульяновскводоканал». Преимущества такого типа малых ГЭС очевидны: значительно уменьшаются сроки окупаемости и стоимости проектов за счет использования существующей инфраструктуры очистных сооружений, которые в свою очередь могут стать потребителями электроэнергии, сокращаются издержки на обслуживание таких объектов.

Мировым лидером в области строительства малых гидроэлектростанций является КНР, где насчитывается более 50 тыс. малых ГЭС. Далее по интенсивности строительства таких станций идет Индия. Широкое распространение получили мГЭС и на территории ЕС, в основном в таких странах, как Польша, Австрия, Швейцария. В настоящее время ОАО

«Ульяновское конструкторское бюро приборостроения» реализует проекты в сфере малой гидроэнергетики в ряде регионов России (Северный Кавказ, Дальний Восток, Урал, Краснодарский край, Поволжье), а также за рубежом (Иран, Колумбия, Сальвадор, Вьетнам, Эквадор). Также были успешно реализованы проекты по реконструкции малых ГЭС в Абхазии и Дагестане.

В настоящее время в РФ используется менее 5% всего потенциала малых ГЭС, но в целом есть возможность построить более 1000 таких объектов на основе возобновляемых источниках энергии. Кроме того, осуществляются инвестиционные проекты переработке биологического сырья в целях развития «зеленой» энергетики. К 2020 г. предполагается довести производство, использующее биотехнологии до 1% от ВВП [7]. Разработаны меры по дополнительному финансирование предприятий энергетического машиностроения, разрабатывающих оборудование по возобновляемым источникам энергии.

1. Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М. Экономика и организация природопользования: учебник для студентов вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 687 с.
2. Научные основы маркетинга инноваций: монография. Т 1. Под ред. проф. С.И. Ильяшенко. – Сумы: ООО «Печатный двор «Папирус», 2013. – 279 с.
3. Проблеми управління інноваційним підприємництвом екологічного спрямування: Монографія/ За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 512 с.
4. Потравный И.М., Алихаджиева Д.Ш. Использование механизмов государственно-частного партнерства при реализации проекта по созданию геотермальной станции энергообеспечения// Горизонты экономики, 2014, №4 (16), с. 78-82.
5. <http://government.ru/announcements/10221>
6. <http://www.belregion.ru/press/news.php?ID=3744>
7. <http://www.eer.ru/a/article/u139/04-02-2014/15385>

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Садченко Е.В., д.э.н., профессор

*Институт проблем рынка и экономико-экологических
исследований НАН Украины*

Сложившаяся система управления природопользованием, ввиду чрезмерной разрозненности природоохранных функций по различным министерствам и ведомствам, не отвечает современным требованиям предпринимательской деятельности, и стала серьезным фактором снижения экологической безопасности. Решать важную научно-практическую проблему дальнейшего развития и углубления теоретико-методологических основ экологического маркетинга можно как принципиально новую парадигму управления процессом общественного воспроизводства на основе его экологизации и как инструмента формирования рыночного механизма

управления природопользованием на базе принципов экологической безопасности и устойчивого общественного развития. В настоящее время назрела необходимость разработки и внедрения комплексного, многофункционального и многовекторного экологического маркетинга, который соединяет в единой системе фундаментальные и прикладные исследования, создает на стыках дисциплин особую отрасль научных знаний о свойствах управления и закономерностях рыночной динамики, принципах и методах адаптации природопользования к условиям изменяющейся рыночной среды. Маркетинговая деятельность приобрела универсальность, оказывая мощное влияние на теоретические подходы к управлению природопользованием. Особое значение при этом приобретают исследования, направленные на стимулирование всех видов природоохранной деятельности и ресурсосбережения. Для традиционного маркетинга характерно то, что его деятельность ориентируется на традиционные потребности, а для экологического маркетинга – на новые, экологические потребности, возникающие в результате экологического кризиса или ухудшения качества среды обитания. Именно экологические потребности потребителей являются основным объектом внимания производителей экологически чистых и экологически безопасных товаров и услуг. Развитие экономики природопользования в рыночно-правовом поле выдвигает необходимость активного применения государственного управления, существенно меняющего характер управления природопользованием. Политико-административная система – это совокупность устоявшихся связей и отношений внутри исполнительной власти, между исполнительной и другими ветвями власти в их динамическом взаимодействии с институтами гражданского общества. Система исполнительной власти представляет собой подсистему государственной власти, ее ветвь в структуре разделения власти как единого и целостного организационно-правового механизма государственной организации общества и ведения его дел. Эта подсистема имеет определенное строение, включающее уровни (строение по иерархической вертикали); звенья (одноуровневые образования однородных органов); виды и формы (органы исполнительной власти). В условиях рыночных трансформаций в экономике, используя элементы инновационной политики, институциональные основы обеспечения экологически безопасного природопользования играют важную роль в организационно-экономических отношениях управления экологическим маркетингом как на уровне государства, региона и локальном. В Украине на сегодняшний день характерно слабое развитие антрепренерской бизнес-культуры и явно недостаточный опыт эффективного инновационного менеджмента в природопользовании. Политико-административная система антрепренерского типа управления основывается

на принципах отделения политики от обслуживания, проверке качества и эффективности работы рынком, ориентации на потребности клиента, перенесения контроля с процедуры исполнения на качество результатов работы, контрактной системы найма и оплаты по результату. Идеи реорганизации государственного управления Д. Осборна и Т. Гэблера (США) привели к рассмотрению антрепренерской модели управления. Исследования инновации органов управления штатов и местного самоуправления, Д. Осборн и Т. Гэблер [1] предложили внести идеи предпринимательства в государственный сектор с целью повышения его результативности и эффективности. Организационно-управленческий компонент политико-административного управления, «включающий в себя как продукты «прошлого» управленческого труда (решения, объективированные в стабильной должностной структуре, административном распорядке), так и систему стихийно сложившихся (неформальных) правил и норм отношений». Особое внимание следует обратить на последнюю «неформальную» составляющую организационно-управленческого порядка, зачастую оказывающую решающее влияние на практику политико-административного управления, отношения внутри административных организаций и между ними в сфере природопользования. Поэтому для Украины интересен опыт других стран в реализации антрепренерской модели управления

1. Осборн Д., П. Пластик. Управление без бюрократов: пять стратегий обновления государства. / Общ. ред. Л.Н. Лопатникова. - М.:Прогрес, 2001. - 536 с.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Троян М.Ю., к.е.н., **Старків І.Л.**, студент
Сумський державний університет (Україна)

Структура, напрям та інтенсивність розвитку національної економіки будь-якої країни є важливою запорукою її економічного становища, а відтак і добробуту життя населення. Саме стан національної економіки обумовлює взаємодію всіх економічних суб'єктів і їх зв'язок у процесі господарювання, основна мета якого задоволення потреб суспільства, як у матеріальному, так і в соціальному плані.

Як відомо, національна економіка це сукупність підприємств, домогосподарств і установ, що функціонують у межах певної держави. Кажучи узагальнено, національна економіка являє собою єдиний організм, що працює за певними законами. Сучасний стан національної економіки України характеризується відставанням у господарюванні, порівняно з іншими періодами та роками. До того ж, втрата Україною частини території з

досить розвинутою туристичною інфраструктурою, в також військові дії на території держави завдали значних збитків економічному становищу країни в усіх галузях національного господарства.

Економічні експерти стверджують, що в разі продовження воєнного конфлікту відбудеться різке падіння економіки [2]. Національний банк України для встановлення рівноважного курсу валют запровадив замість фіксованого гнучкий курс котирування, який забезпечує цінову стабільність, більш стійку адаптацію до зовнішніх і внутрішніх впливів. На сьогодні ці нововведення дають свій результат, але, на жаль, за оцінками експертів, не значний [3]. Негативний економічний вплив має й зростання порівняно з попередніми роками рівня інфляції. Крім того спостерігається спад промислового виробництва, відбулася зупинка багатьох будівельних робіт, призупинилась робота деяких машинобудівних та металургійних заводів, зменшилось число інвестицій до нашої країни, знизився рівень експорту сільськогосподарської продукції.

Відомо, що Україна володіє значним запасом природно-сировинних ресурсів, має досить вдале географічне положення, на території держави проживає велика кількість осіб працездатного віку. Проте наявний потенціал використовується не на повну силу, адже серед проблем, що впливають на рівень економічного національного розвитку можна виділити наступні: в Україні слабе освоєння нових родовищ, застаріле обладнання, яке є непридатним до використання, майже відсутнє запровадження нових технологій у виробництво товарів та послуг, неефективна правове і економічне поле для роботи бізнесу, в також високий рівень корупції.

Для вирішення даних проблем необхідно провести реформування економіки на законодавчому рівні, встановити вигідні стосунки з іншими державами, провести пошук нових ринків збуту, запровадити європейські стандарти виготовлення товарів та послуг, введення нових технологій виробництва, розвиток науково містких галузей. Позитивно вплине на розвиток національної економіки вдосконалення податкової системи та збільшення інвестиційної привабливості держави [4]. Сьогодні, через складну ситуацію, що склалася на сході України, увага міжнародної спільноти прикована до нашої країни. Іноземні держави намагаються допомогти Україні зберегти свою єдність. Головним завданням залишається забезпечення суверенітету і територіальної цілісності. Для цього потрібно розв'язати ситуацію, що склалася, шляхом двосторонніх переговорів між сторонами конфлікту, інтегрувати український народ в єдине ціле зі створенням цільових проектів із залученням людей з різних регіонів України.

Загалом Україна має високі шанси стати конкурентоспроможною державою, досягти економічної стабільності та зростання ефективності національної економіки, що забезпечить добробут її громадян.

1. МВФ. Економіка України через війну впаде на 7,25%./Економічна правда. – 2014. [Електронний ресурс]. URL : <http://www.epravda.com.ua/news/2014/09/2/488211/>
2. Міщенко В.І., Нідзельська І.А., Кулінець А.П., Шульга С.О. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: науково-аналітичний матеріал №15. – К: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2010. – 124с.
3. Чистилін Д. До питання стратегії економічного зростання України. Політико-економічний журнал №2, 2003. – с.62.

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Шацька З.Я., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)

Починаючи з 2000-го року вітчизняні підприємства вимушені були стрімко перейти на нові ринкові умови господарювання. Вони не мали змоги, як зарубіжні підприємства, здійснювати еволюційний розвиток власних систем управління в нових складних умовах. Вітчизняні підприємства відразу перейшли до стратегічного управління. При побудові системи стратегічного управління на регіональному рівні вона стикається з такими проблемами.

Зовнішні проблеми та загрози:

1. Складність отримання необхідної інформації для проведення стратегічного аналізу. На вітчизняних підприємствах, в більшості, не проводиться постійний моніторинг зовнішнього середовища, що не дає змоги постійно отримувати необхідну для аналізу інформацію.

2. Необхідність врахування при проведенні стратегічного аналізу великої кількості дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища. Всі ці чинники впливають на підприємство одночасно, ускладнюють виокремлення критичних зовнішніх чинників і їх подальший аналіз.

3. Відсутність чіткого уявлення у керівництва про можливості підприємства, якими воно володіє та тенденції його майбутніх змін не дає змоги виокремлення критичних внутрішніх чинників і їх подальший стратегічний аналіз.

4. Не своєчасність проведення стратегічного аналізу. Терміни проведення аналізу повинні давати можливість прийняття відповідних і своєчасних управлінських рішень, спрямованих на вироблення відповідної реакції підприємства на вплив зовнішнього середовища.

5. Безсистемність проведення стратегічного аналізу. В сучасних складних умовах стратегічний аналіз повинен носити постійний характер на основі даних безперебійного моніторингу зовнішнього середовища підприємства.

6. Недостатня надійність і достовірність даних, отриманих внаслідок здійснення стратегічного аналізу. На сьогоднішній день дуже важко передбачити і спрогнозувати напрямок розвитку технологій або макроекономічних показників в кризових умовах.

Внутрішні проблеми:

1. Зміна умов функціонування вітчизняних підприємств і перехід до стратегічного управління супроводжується кардинальним перетворенням в структурі управління підприємства. На його здійснення потрібен деякий час, що залежить перш за все від кваліфікації управлінського персоналу.

2. Не конкретні напрямки та цілі проведення стратегічного аналізу, внаслідок не чіткого визначення довгострокових цілей функціонування підприємства та відсутності чітко розробленої стратегії.

3. Відсутність в структурі підприємства підрозділу, який здійснює стратегічне управління підприємством. Часткове покладання функцій стратегічного аналізу на окремі підрозділи не дає змоги здійснювати стратегічне управління системно.

4. Суб'єктивність і нечіткість отриманої інформації для проведення стратегічного аналізу. Отримання необхідної інформації і її ступінь повноти прямо залежить від компетентності фахівця, який займається її збором та врахуванням якомога більшої кількості чинників зовнішнього середовища.

5. Складність і суб'єктивність надання конкретних значень виокремленим критичним чинникам середовища для здійснення їх подальшого стратегічного аналізу.

6. Великі обсяги первинної інформації, яка утворюється в результаті моніторингу чинників зовнішнього середовища на вітчизняних підприємствах, в більшості, обробляються та аналізуються вручну без використання комп'ютерної техніки.

7. Обмежене використання сучасних інформаційних технологій вітчизняними підприємствами для обробки і аналізу стратегічної інформації, отриманої в результаті моніторингу зовнішнього середовища підприємства. Розроблені закордонні спеціальні комп'ютерні програми для здійснення стратегічного аналізу є занадто дорогими для придбання вітчизняними підприємствами, а вітчизняні аналоги – потребують доробки під цілі і задачі конкретного підприємства.

8. Відсутність стратегічного мислення управлінського персоналу підприємства.

Більшість проблем стратегічного управління є внутрішніми, а значить вони можуть бути вирішені силами підприємства. Усунення вищезазначених проблем стратегічного управління на регіональному рівні в більшості залежить від наявності стратегічного мислення і компетентності керівництва підприємства, його бажання зберегти підприємство в складний кризовий час.

4

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЕКОНОМІКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ENTERPRISE DEVELOPMENT ECONOMICS

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНОІСТЬ ДЛЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Білопільська О.О., асистент **Прокопенко М.О.**, студент
Сумський державний університет (Україна)

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) - добровільна ініціатива власника компанії або засновників організації з розробки і реалізації певних соціально-спрямованих, неприбуткових заходів, що мають на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища.

Корпоративна соціальна відповідальність можлива за умови досягнення стійкого розвитку самостійних і відповідальних компаній та організацій, що відповідає їх довгостроковим інтересам, сприяє досягненню соціального миру, безпеки, благополуччя громадян, збереженню навколишнього середовища, дотриманню прав людини.

Реалізація корпоративної соціальної відповідальності повинна відбуватись за умови не втручання держави та її відповідних органів до оперативної діяльності компанії. Надмірна регламентація такої діяльності позбавляє КСВ діяльність духу добровільності, соціально-спрямованої діяльності компанії або організації.

Одним зі шляхів розробки та регулювання КСВ діяльності є діалог держави, громадських організацій та представників бізнесу. Тому, політика соціальної відповідальності може бути вироблена і впроваджена в результаті соціального діалогу, і в цьому процесі ключова роль належить саме організаціям роботодавців.

Динаміку розуміння та практичного застосування КСВ в українських компаніях можна окреслити за результатами наступних досліджень сфери КСВ: «Практика благодійної діяльності бізнес-компаній в Україні: сучасний досвід» (2009 р.), «Корпоративна соціальна відповідальність в Україні 2005–2010 рр.: стан та перспективи розвитку», «Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу в Україні» (2007 р.), «Діалог зі стейкхолдерами: міжнародні та українські реалії сьогодення» (2008 р.)

Аналізуючи перелічений список літератури та інші джерела, дійшли до висновку, що корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу в Україні розвивається, але знаходиться ще не на достатньому рівні. Є перспективи розвитку за умови діалогу між бізнесом та державою, а також впровадженням, наприклад, субсидій або інших мотиваційних сазобів для запровадження КСВ власниками бізнесу в Україні.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ С ПАРТНЕРАМИ

Вайлунова Ю. Г., аспирант

*УО «Витебский государственный технологический университет»
(Республика Беларусь)*

Каждое предприятие нуждается в эффективных интеграционных связях, что является главным условием его благополучного функционирования в рамках того или иного фрагмента целостного хозяйственного процесса, а также условием повышения конкурентоспособности предприятия. Поэтому для повышения конкурентоспособности предприятий и повышения эффективности их деятельности необходимо развивать интеграционные связи с партнерами.

В соответствии с институциональной теорией и концепцией стейкхолдеров, источником экономического роста и повышения конкурентоспособности в условиях нестабильной внешней среды является ресурс межличностных отношений, основанных на доверии и сотрудничестве между хозяйствующими субъектами, представляющий социальный капитал. В условиях динамично развивающегося рынка, обостряющейся конкурентной борьбы оказывается, что интеграция субъектов хозяйствования дают им более весомые стратегические преимущества, чем сама конкурентная борьба. В связи с этим существует необходимость межфирменной интеграции, развития интеграционных связей, от формирования корпоративных структур до вхождения в различные объединения. Интеграционные связи можно классифицировать следующим образом.

В зависимости от субъекта взаимодействия: горизонтальные и вертикальные.

Вертикальная интеграция - это установление взаимоотношений с предприятием-поставщиком (интеграция вниз) или предприятием-потребителем (интеграция вверх) продукции или услуг данного предприятия.

Горизонтальная интеграция – это установление интеграционных связей с предприятиями, производящими аналогичную продукцию.

В зависимости от типа взаимоотношений: формальные (деловые, официальные) и неформальные (личные неофициальные) связи.

Оценивать уровень и качество развития интеграционных связей необходимо: во-первых, с учетом специфики деятельности предприятия; во-вторых, неотрывно от целей предприятия на разных этапах деятельности; в-третьих, анализируя объемы и интенсивность взаимодействия с различными партнерами по бизнесу.

Предлагается осуществлять оценку интеграционных связей по следующим критериям.

- Справедливость взаимоотношений между партнерами. Равенство между фирмой и ее партнером рассматривается как более справедливое, если фирма получает большую долю ценности при распределении результатов совместной деятельности.

- Взаимовыгодность отношений.

- Стабильность существования интеграционных связей.

- Надежность связей. Этот критерий проявляется в способности реализации сотрудничества при определенных условиях внешней среды, а также количественная и качественная оценка партнера, выражающаяся в таких параметрах, как финансовые показатели фирмы, ее деловая репутация, способность точно и вовремя выполнять взятые на себя обязательства и т.д.

- Долгосрочность взаимоотношений (оценивает время, в течение которого исследуемая организация взаимодействует с партнером.) При общих равных условиях уровень конкурентоспособности организации будет тем выше, чем больше у предприятия долгосрочных партнеров.

- Степень доверия, т.е. совокупность неких ожиданий субъекта по отношению к взаимодействующей стороне, что она поступит в соответствии с установленными договорными соглашениями, соблюдая принципы честности и порядочности.

- Глубина интеграционных связей. Данный критерий выражает уровень взаимодействия партнеров в различных сферах деятельности. Также в рамках данного критерия предполагается оценивать наличие или отсутствие процесса совместного планирования и контроля совместной деятельности, создание и функционирование совместно созданных структур, необходимых для наилучшего использования партнерства.

Дать оценку по выше предложенным критериям можно используя четырех балльную шкалу, где максимальная оценка по каждому критерию будет составлять четыре балла.

Таким образом, учет и оценка предложенных критериев позволит предприятиям проанализировать уровень и качество развития интеграционных связей.

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ НА ВІТЧИЗНЯНИХ І ЗАРУБІЖНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Гук О.В., к.е.н., доц., **Головата О.В.**, студент
НТУУ «КПІ» (Україна)

Сьогодні у світі та в Україні зокрема перед підприємствами постають принципово нові завдання, пов'язані з ефективним управлінням організацією та її ресурсами. В останні роки зарубіжними економістами було розроблено багато концепцій (наприклад, теорія обмежень, ощадливе виробництво, кайдзен, шість сигм та інші), метою яких є покращення ефективності діяльності підприємства.

Теорія обмежень (Theory of Constraints, ТОС) – методика управління системами (як комерційними, так і некомерційними організаціями), розроблена Еліаху Голдраттом у 1980-х рр. В основі її формування закладено пошук і управління ключовими обмеженнями системи, що заважають успіху і знижують ефективність всієї системи.

ТОС ґрунтується на принципі, що кожна організація має певну ціль і обмеження, які стримують досягнення мети. Ймовірність одержання підприємством прибутку прямо пропорційно залежить від характеру перешкод, що існують всередині самої організації. Характерними принципами функціонування системи є: знайти обмеження системи, вирішити, як можна максимально і з користю використати це обмеження, адаптувати всі інші процеси згідно з ухваленим рішенням, розширити обмеження, і якщо в результаті попереднього кроку обмеження буде усунене, повернутися до початкових дій. Важливо зазначити, що після здійснення всіх заходів доцільно здійснити зворотній зв'язок і продовжити процес заново.

Слід зауважити, що впроваджуючи теорію обмежень, керівник здійснює певні зміни в компанії, сприяє її економічному розвитку. Управлінському персоналу підприємства доцільно змінювати встановлені правила, адаптуватися до сучасних реалій розвитку економіки та інколи приймати непопулярні рішення.

Теорію обмежень у 2005 році впровадила компанія Apple Consulting, далі цей досвід використовували вітчизняні підприємства і протягом декількох років простежується позитивна тенденція її адаптації до сучасних реалій. Зокрема, керівництво компанії «Рудь» застосувало цю методику на

одному підрозділі, виявило обмеження у вигляді пролежування продукції на складі і отримало наступні результати: зростання обсягу продаж та стабільний розмір чистого прибутку. Тому, з метою стрімкого розвитку всього підприємства застосувало ТОС на всіх підрозділах компанії [1].

Зарубіжний досвід свідчить, що у свій час компанія Ford Motors втратила позицію лідера на ринку автомобілів у зв'язку з появою на ньому потужних і конкурентоспроможних японських автомобілів Toyota. На заводі Toyota автомобіль збирали протягом п'яти днів. Ford же зміг здійснити процес тільки за вісім з половиною днів. Аналіз існуючих проблем Ford за допомогою теорії обмежень дозволив виявити, що стримуючим фактором були не запаси, а час і можливість управління часом дозволило підприємству досягти надзвичайно високих результатів.

Досвід Mazda свідчить, що використання теорії обмежень сприяло досягненню наступних результатів: скорочення вдвічі тривалості реалізації проектів; зростання потенціалу розвитку працівників, зокрема на 38% людино-годин стали швидше розроблятися нові моделі; прискорення операційних процесів; збільшення мотивація працівників, зростання чистого прибутку [2].

Отже, вітчизняний та зарубіжний досвід компаній показує, що використання теорії обмежень дозволяє значно знизити кількість продукції на складі, скоротити тривалість реалізації проектів, підвищити продуктивність системи, міру своєчасності і повноти виконання замовлень, а також збільшити прибуток.

1. Матеріали сайту Innovations.Com.Ua [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/articles/13446/temp>

2. Матеріали сайту Management.Com.Ua [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.management.com.ua/cases/case134.html>

СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Меліхова А.І., магістр, **Денисенко М.П.**, д.ен., проф.

Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)

В останні десятиріччя серед функціональних сфер на підприємстві маркетинг посів особливе місце. У зв'язку із зростаючою інтернаціоналізацією виробництва і посиленням міжнародної взаємозалежності держав на світовому ринку, а також в умовах глобалізації ринків величезного значення набуває також і міжнародний маркетинг.

На сьогоднішній день українські підприємства вже мають певний досвід маркетингової діяльності на національному ринку, що створює передумови для застосування цього досвіду в процесі виходу на зарубіжні

ринки. Важливим аспектом діяльності підприємств на зовнішніх ринках є розроблення оптимальної маркетингової стратегії, тобто такої поведінки компанії, яка б забезпечувала досягнення певної мети при встановлених можливостях в означений термін часу. Саме це в значній мірі і відрізняє формування міжнародної маркетингової стратегії порівняно з маркетинговою стратегією на внутрішньому ринку, яка обумовлена комплексністю завдань, які стоять перед підприємствами. Це вказує на значну необхідність багатостороннього дослідження процесу формування міжнародної маркетингової стратегії в умовах глобалізації.

Для досягнення значного ефекту завдяки формуванню стратегії міжнародного маркетингу, підприємство повинно враховувати:

- конкурентне середовище світового ринку та визначення конкурентної позиції фірми у ньому;
- організацію системи управління виробничо-збутової діяльності з урахуванням економічної ситуації у світі;
- тенденції інтернаціоналізації світового господарства;
- стосунків між різними країнами та особливостей зовнішньоекономічних відносин;
- мотиви інтернаціоналізації бізнесу, що спонукають національні компанії здійснювати міжнародний бізнес, вступати в міжнародну маркетингову діяльність для розширення збуту, придбання ресурсів, диверсифікація джерел постачання.

Головним завданням міжнародної маркетингової стратегії на підприємстві є розробка основних напрямків і методологій ринкових досліджень, визначення характеру та джерел необхідної інформації, здійснення контролю конкретних дослідницьких програм, узагальнення отриманих результатів і підготовки необхідних рекомендацій.

INTRODUCTION OF COMPETITIVE INTELLIGENCE FOR ENTERPRISES IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

Naumchyk K.H., student, **Artemenko L.P.**, PhD, assistant professor of management

National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

At this stage of development and progress, is no longer enough to pay attention or many times to get the victory over its competitors. Unfortunately, even if one competitor is overcome (which may be only temporary), others will appear. Many large companies now are in need of new capacities, innovations, new human resources and so on.

A lot of businesses mix the understanding of competitive intelligence with industrial espionage, and have suspicions and skepticism due to unethical means of obtaining information. In this aspect, there exists the substitution of values.

Competitive intelligence is aimed at the collection and processing of data from different sources, and on the basis of obtained information management solutions are formed which are aimed at improving the competitiveness of commercial activity of enterprises/organizations. However performance of these activities must be conducted within the law and enforcement of ethical standards [1]. The main issues and debates of today is the ability to conduct such activities in the legal framework and the inability to violate trade secrets of competing firms, the ability of the enterprise to increase their competitiveness through data from public access.

An alternative term for competitive intelligence is a business analytics, which is a monitoring of enterprise's environment in order for company to obtain some important and urgent strategic decisions [2]. Competitive intelligence is both: an analytical process and a product that converts scattered knowledge on the opponent into relevant, accurate and useful strategic information on competitors: the state of the company, its performance, its capabilities and plans for the future [3].

Competitive intelligence is the process of obtaining and analyzing publicly available information in order to achieve company goals, but which facilitates organizational improvement, differentiation and target competition [4, c. 153]. It helps to:

- conduct a solid SWOT-analysis of certain competitors, and to help to find out in advance the opportunities and threats in the future;
- improve and differentiate strategy and the company's position on the market, improve operational and financial activities;
- win the competition for scarce resources such as staff, time, money and knowledge;
- outperform competitors on key factors of success: relationships with buyers, access, influence and support in re-distribution channels;
- avoid errors that were done before or could be done by competitors;
- maintain or increase the share in the costs of the buyer and or attract a competitor's buyer.

In the context of globalization and the spread of the Internet, social networking information is easier to get, but at the same time it is actually harder to get. This is so because you can find much information about your competitor, but the accuracy of this information must be re proven by other sources as well. Your advantage is depending on obtaining reliable, accurate and exact information which will contribute to the understanding, prediction, and explanation of the

situation. The chances of success of the enterprise/company/organization depend on this.

In order to obtain accurate information and success, it is possible to be tempted to obtain information from any source that is available, even unethical. Competitive intelligence is referring to publicly available information; it sets it apart from industrial espionage [1].

One should not assume that competitive intelligence alone will make the company a leader in the competition for resources and customers. This tool is a process that must be carried out by the experts with sufficient experience and ability to distinguish useful information from useless and unnecessary.

Competitive intelligence is a tool for enterprises that will help companies to build market position, to understand better the competitors, their strategy and tactics, and consumers.

All sources of information that can beat the competition can be divided into three groups [4, c.158]: individuals of the enterprise which carries out competitive intelligence; third parties; competitors.

The individuals. First we must always look for information that will be available almost immediately. This information can be found inside the company through its employees and colleagues. Each of them can share their views and thoughts about the competition: some may have previously worked or had to deal with a competitor and can provide very important insight. To obtain such information profiles can be made, where each employee can speak and at the same time, if desired, remain anonymous. This questionnaire can be grouped by sector. You can also announce a contest where the employee who will provide the most important information will receive a valuable gift.

The next important source of competitive intelligence is a third party. These are people and organizations that are not related to your business but that have some information about the target competitor.

This may be the organizations that request information of our company: financial analysts, social institutions, agencies, statistical agencies. The bilateral relations with this category of professionals must be built. In this case not only they receive information about our company, but they become the source where we can get the useful and necessary information about competitors.

By the third parties also include advertising agencies, which can help to analyze the popularity of the company, its market share in relation to competitors. These people may be valuable specialists such as lobbyists, professionals from public relations agency, lawyers and other involved professionals. They will be able to explain: what goal does pursuit the competitor? What did he do to achieve success? What and whom he uses for this?

Third, but not least important source of information are the competitors themselves. They can talk about themselves due to these two important reasons:

- personal or corporate prestige and reputation;
- publication of any related to them information.

Department of competitive intelligence can find this information and, after conducting a thorough analysis, give managers a valuable advice as to what does the enterprise/company need in order to become a leader in the competition.

For this venture, which will be introduced on the enterprise, competitive intelligence department should find experts. Unfortunately, at this stage, there are not enough Ukrainian specialists in this field of expertise. But in terms of European integration, Ukrainian companies have opportunity to attract foreign experts and specialists who will be able to share and introduce their expertise and experience at the enterprise.

The European Union could provide a real opportunity for Ukrainian enterprises in becoming more competitive on foreign markets through exchange of experience of competitive intelligence, and training activities for Ukrainian specialists. It is also offered to select employees and sent them on training sessions which are conducted outside the country.

This article has provided information on the implementation of competitive intelligence for the enterprise in order to obtain from its implementation competitive advantages and general information relating to competitive intelligence. The analysis found that competitive intelligence is a critical element of successful operation for the business today. Due to European integration, Ukrainian companies have a real opportunity to gain experience and learn from the European competitive intelligence environment. It should be noted that competitive intelligence uses only legal and ethical methods of obtaining the information and does not violate any administrative and legal rights of enterprises and people.

1. Richard Combs An Overview of Competitive Intelligence – Competitive Intelligence Handbook [Electronic resource] – Point of access: <http://www.combsinc.com/chapt1.htm>
2. Leonard M. Fuld What Is Competitive Intelligence – Fuld&Company: The Global Leader in Competitive Intelligence [Electronic resource] – Point of access: <http://www.fuld.com/company/what-is-competitive-intelligence/>
3. Aric A. Johnson What Is Competitive Intelligence? – CI consultancy Aurora WDC [Electronic resource] – Point of access: <http://www.aurorawdc.com/whatisci.htm>
4. Gordon I. Target competition/ Gordon I. – М.: Verzhina – 2006. – 368 p.

КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Поникаров В.А., проф., **Кочерыгина Е.Е.**, соискатель

*Московский государственный университет приборостроения и информатики
(Российская Федерация)*

Проблемой классификации рисков ученые занимаются уже давно. Практически в каждой книге, посвященной вопросам риска, приводится один

из вариантов их классификации. Однако в настоящее время не существует и, вероятно, не может существовать единой классификации рисков, поскольку формирование различных модификаций классификационных схем зависит от целей и задач исследования проблем управления рисками, процедур и вариантов возможных стратегий управления ими, отраслевой специфики деятельности предприятий.

Любая классификация в некоторой степени условна, так как провести жесткую границу между отдельными видами рисков довольно сложно. Многие риски взаимосвязаны между собой и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они, в конечном счете, влияют на результаты деятельности предприятия и требуют учета для обеспечения его успешной деятельности. Устоявшихся критериев, позволяющих однозначно классифицировать все риски, не существует. Тем не менее, можно выделить наиболее общие группы рисков:

- * по характеру последствий риски можно распределить на чистые и спекулятивные;

- * по времени возникновения рисков ситуации риски могут являться ретроспективными, текущими и перспективными;

- * по сфере возникновения риски можно в общем виде представить как внешние и внутренние риски;

- * по своей временной длительности риски можно распределить на кратковременные и постоянные;

- * по последствиям принято разделять риски на три категории: допустимый риск, критический риск, катастрофический риск;

- * в зависимости от специфики деятельности предприятия: риски на рынке недвижимости, риски на рынке ценных бумаг, риски в банковской сфере, риски в страховом бизнесе и пр.;

- * по степени правомерности предпринимательского риска могут быть выделены: оправданные (правомерные) и неоправданные (неправомерные) риски;

- * риски можно разделить на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и нестрахуемые риски.

Рассмотрев существующие классификации рисков промышленного предприятия, разработанные различными авторами, можно сделать вывод, что в целом вопрос классификации рисков достаточно изучен, однако ни одна из рассмотренных классификаций не группирует риски по стадиям процесса производства и реализации продукции:

- * на стадии подготовки производства (включает научно-исследовательскую и маркетинговую деятельность; конструкторскую, технологическую и организационную подготовку производства; материально-

техническое обеспечение) могут быть выделены: инновационные, маркетинговые, снабженческие и технологические риски;

* на стадии производства продукции могут быть выделены: технические, производственные, управленческие и квалификационные риски;

* на стадии реализации продукции могут быть выделены: рыночные, ценовые, коммерческие и финансовые риски.

Инновационный риск характеризуется вероятностью потерь, возникающих при вложении средств в производство новых товаров и услуг, которые могут не найти ожидаемого спроса на рынке.

Источниками возникновения маркетинговых рисков могут выступать ошибки сотрудников маркетинговых служб в выборе рынков сбыта продукции, определении эффективного стратегического поведения на рынке. Источниками возникновения технологического риска являются неверный выбор технологического оборудования, нехватка специалистов в области проектирования, производства и реализации, допущенные ошибки при проектировании и др.

Источником возникновения производственного риска может служить любая производственная деятельность, в которой происходит неэффективное использование сырья, материалов, рабочего времени и любых других ресурсов. Причинами возникновения данной угрозы могут быть также физический и моральный износ оборудования, нарушения в потреблении электроэнергии на производстве и множество других непредвиденных обстоятельств, связанных с производством товаров или оказанием услуг. Рыночный риск определяется возможностью потери дохода предпринимателя по следующим причинам: в результате сезонных изменений цен на аналогичный товар; в результате изменения потребительского спроса, а именно вкусов потребителей и их покупательской способности; в результате грамотной работы конкурентов.

Коммерческий риск - это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Финансовый риск связан с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств. Основными причинами финансового риска являются: обесценивание инвестиционно-финансового портфеля вследствие изменения валютных курсов, неосуществления платежей.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА СКЛАДОВА ОЦІНКИ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ДИНАМІКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Резнікова О.С., аспірант
ДВНЗ ДонНТУ (Україна)

Сучасні глобалізаційні тенденції останніх років призвели до необхідності перегляду вже існуючих методів та інструментів забезпечення конкурентоспроможності металургійних підприємств. До основних проблем підприємств цієї галузі: застарілого обладнання та основних фондів, ускладнення умов формування оптимальних витрат на забезпечення ресурсно-технологічної бази додалися проблемні аспекти виходу на глобальні ринки збуту в умови найжорсткішої конкуренції, підвищених вимог до якості продукції [1]. В цих умовах інтегральна складова процесу підвищення конкурентоспроможності металургійного підприємства, на наш погляд, повинна спиратися на можливість реалізації поступового синтезу задач: відділення факторів оцінки конкурентоспроможності, оцінки значущості та схильності до змін факторів конкурентоспроможності у виділених сферах впливів, а також оцінки параметрів складових конкурентоспроможності (потенційної, маркетингової та результативної). На перший погляд, з урахуванням сучасних ринкових умов металургійному підприємству доцільно концентруватися на гнучких факторах значущого впливу, дія на які є найбільш ефективною в контексті використання ресурсів та підвищення загального рівня його конкурентоспроможності. Але постає задача розробки і впровадження універсального методу забезпечення конкурентоспроможності, що дозволить з урахуванням невизначеності майбутнього корегувати рішення поточного періоду і тому виникає необхідність застосування динамічного підходу до аналізу конкурентоспроможності металургійного підприємства [2]. Саме динамічний підхід до забезпечення конкурентоспроможності з урахуванням глобалізаційних впливів, вимагає переходу від визначення її, як статичної характеристики, потребує розробки комплексу системних завдань забезпечення ефективних заходів підвищення конкурентоспроможності у майбутньому за рахунок формування зважених і досконалих рішень сьогодні.

Аналогічним чином, реалізуючи принцип обґрунтованого виділення структурних компонент задачі підвищення конкурентоспроможності металургійного підприємства (потенційної, маркетингової та результативної складових), що забезпечують проекцію оцінки глобалізаційних впливів у сферах їх виникнення (конкурентній, ресурсно-технологічній, інституціональній, екологічній) пропонується удосконалити процедури

інформаційно-аналітичного забезпечення підготовки даних. Це також дозволить перейти до використання засобів математичного моделювання і таким чином визначити оптимальні умови корегування поточної конкурентної стратегії металургійного підприємства (рис. 1).

Рівень задач	Рівень формування інформації	Рівень прийняття рішень
Задача вивчення проблем	Сбір та систематизація первинної інформації за джерелами *1, **2	Прийняття рішення щодо складності вирішення задачі підвищення конкурентоспроможності
Задача формування можливих альтернатив	Систематизація інформації щодо інтенсивності впливу факторів конкурентоспроможності	Визначення пріоритетності сфери виникнення глобальних впливів
Задача визначення локального критерію оптимальності	Прогнозні оцінки рівня конкурентоспроможності з урахуванням глобальних впливів	Отримання системних параметрів адаптації до глобального впливу на рівень конкурентоспроможності
Задача корегування стратегії в управлінському контурі	Корегування рішень щодо оцінки прогнозних значень параметрів складових конкурентоспроможності	Корегування рішень щодо визначення пріоритетності сфери виникнення глобальних впливів
*1 - ЗМІ; патентна інформація; відділи ЗЕД, товаро-фірмові довідники, проспекти, буклети, річні звіти; біографічні довідники представників ділового світу; Інтернет		
**2- зарубіжні партнери і співвласники, галузеві спілки експортерів; українські та міжнародні консалтингові агентства; апарати уповноважених Міністерства промисловості; митниця, органи валютно-експортного контролю; результати біржових торгів; комерційні бюлетені, довідники		

Рис. 1. Інформаційно-аналітичні завдання формування системи оцінки конкурентоспроможності в умовах впливу глобалізації

Таким чином, використовуючи відповідний інструментарій на основі синтезу інформаційних завдань можна сформувавши більш досконалий науково-методичний підхід до вивчення структурних параметрів конкурентного процесу, що дозволить врахувати системні ознаки глобальних

процесів інтеграції світових ринків, за рахунок впровадження більш досконалого аналітичного апарату виявлення специфічних ознак факторів конкурентоспроможності: за рівнем значущості та рівнем схильності до змін.

1. Резнікова О.С. Аналіз перспектив розвитку металургійних підприємств України в умовах глобальної конкуренції/ О.С. Резнікова // Інтелект ХХІ. - № 3. – 2014. - С.54-63.

2. Азарян Е.М. Динамический подход в изучении параметров конкурентного процесса: сущность, уровни, оценка / Е.М. Азарян, Т.О. Загорная // Стратегічне управління національним економічним розвитком: колективна монографія / в 2 т.; [під заг. ред. О.В. Кендюхова]. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – Т. 1. – С. 70- 85.

3. Яковлев, Г.И. Проблемы формирования рыночной стратегии промышленных предприятий в открытой экономической системе. Внешнеэкономический аспект: моногр./Г.И. Яковлев. – Саратов: Саратов. гос. ун-т, 2002. - С.125-129.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗБИТКІВ ВІД ПОРУШЕННЯ ВИКЛЮЧНИХ ПРАВ

Ткачов М.М., аспірант

Національний технічний університет «ХПІ» (Україна)

Контрафактною є продукція, яка використовується споживачами результатів інтелектуальної діяльності з порушенням виключних прав (прав інтелектуальної власності). При цьому контрафактну продукцію не слід змішувати з контрабандною, тобто з продукцією, переміщеної з приховуванням від митного контролю. Хоча одне не виключає, а скоріше, передбачає (для цього мають місце передумови) інше. Також поняття контрафактної продукції не слід змішувати з більш загальним поняттям фальсифікованої продукції. Згідно з українським законодавством про захист прав споживачів в поняття фальсифікованої продукції включається [3]:

а) контрафактна продукція;

б) продукція, виготовлена з порушенням законодавства про захист від недобросовісної конкуренції, причому, навіть у тому випадку, коли це не порушує закони про інтелектуальну власність;

в) продукція, виготовлена з порушенням технології виробництва.

Перерахувати всі можливі порушення права інтелектуальної власності неможливо, оскільки порушення права інтелектуальної власності є будь-яке посягання на особисте немайнове або майнове право інтелектуальної власності, в тому числі невизнання цього права чи інше посягання на нього. До порушення права інтелектуальної власності можна віднести невизнання чи привласнення права авторства, порушення умов договору, використання об'єкта інтелектуальної власності без дозволу суб'єкта даного права, відмову сплатити винагороду за використання об'єкта інтелектуальної власності або її несвоєчасну чи неповну виплату тощо. Основна ознака порушення - заподіяння майнової та (або) моральної шкоди правам та інтересам суб'єкта

права інтелектуальної власності [3]. Якщо контрафакт вчасно не зупинити, збитки від нього складуть вартість нереалізованого оригінального (більш дорогого) товару, збільшену на вартість впровадження на ринок нового товару (замість схильній фальсифікації і тому викинутого з ринку). Сюди включаються і ті збитки, які важко підрахувати. Наприклад, - шкоди репутації компанії чи бренду і т.п. Виходячи з цього, розгляд методичних розробок по визначення збитків від порушення виключних прав та їх класифікація є надзвичайно важливою справою.

Понесені правовласниками збитки не мають повної однорідності. Вони складаються з, в певній мірі принципово різних напрямків формування моральних та матеріальних збитків:

- витрати, які вже зробив, повинен зробити, чи передбачає зробити правовласник з метою відновлення порушеного контрафактором права;
- втрата або пошкодження майна правовласника (реальні збитки);
- недоотримання доходів, які правовласник зміг би отримати в звичайних умовах, якщо б його виключні права не було порушено (упущена вигода);
- морально-іміджеві збитки, пов'язані з погіршенням та необхідністю відновлення морально-психологічних показників особи правовласника та репутаційних характеристик діяльності його підприємства (гудвілу).

Слід зробити особливий акцент на тому, що ні в законах, ні в стандартах оціночної діяльності не передбачений такий об'єкт оцінки, як збиток. Саме поняття збитку на ринку об'єктів інтелектуальної власності має комплексну і далеко неоднозначну природу. Воно представлено такими його складовими, як реальний збиток і упущена вигода, причому кожна з них викликана до життя різними фактами і причинно-наслідковими зв'язками. Трансформувати їх в порядок визначення збитку за стандартними схемами вельми скрутно, тому виникає необхідність проведення детального наукового дослідження по визначення, по перше, напрямків формування різного роду збитків від порушення виключних прав, по друге, розробки методичних підходів по кількісній оцінці економічних збитків по кожному з цих напрямків з метою їх компенсації.

Оцінювання збитків, на думку автора, це процес встановлення розміру економічного відшкодування в грошовому вираженні заподіяної шкоди правопорушенням у вигляді ринкової вартості робіт і послуг з відновлення порушеного права, втраченого майна (зниження вартості майнових прав через правопорушення), упущеної вигоди у вигляді потенційного доходу, або доходу, отриманого порушником від використання майнових прав (майна), який міг бути отриманий потерпілим, проте не була отримана в силу

порушення його прав, а також збитків в супутніх виробництвах та моральної шкоди (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація напрямків формування економічних збитків при порушенні прав інтелектуальної власності

Відомий російський дослідник збитків правовласників інтелектуальної власності А.В.Костін [2] при оцінюванні розміру збитків правовласників не враховує ні супутніх втрат, ні моральної шкоди, які зазвичай розглядаються в судових позовах при порушеннях виключних прав з метою компенсації збитків. На наш погляд, ці види збитків слід розглядати та надавати рекомендації по їх визначенню, а вже інша справа будуть чи не будуть вони компенсовані за добровільною згодою правопорушника, чи за рішенням суду. Компенсація збитку - це відшкодування витрат, понесених юридичною або фізичною особою, право якої порушено, а також не отриманих доходів, які могло одержати ця особа за звичайних умов обороту, якби його право не було порушене.

Як відзначає Г.Андрощук [1], є три альтернативні способи обчислення суми відшкодування збитку, при цьому потерпілий може вимагати з правопорушника:

- 1) стягнення конкретної суми своїх втрат (§§ 249 ЦК), включаючи розмір упущеної вигоди;
- 2) виплати йому всього отриманого порушником прибутку в повному розмірі;
- 3) виплати відповідних ліцензійних відрахувань.

На практиці точне визначення та обґрунтування величини матеріального збитку і особливо обчислення упущеної вигоди пов'язано з серйозними труднощами, які не в змозі усунути навіть положення п. 2 § 252 ЦК, спрямовані на полегшення тягаря доказування на користь потерпілого. Перевага другого способу полягає в тому, що потерпілий має можливість визначати не якісь гіпотетичні суми, а ґрунтуватися на точно відомій сумі отриманого порушником прибутку [1]. Правове обґрунтування цього методу наведено у § 14а 1 (п.2) Закону про охорону промислових зразків і § 97 1 (п.2) Закону про авторське право і суміжні права.

1. Андрощук Г. Відшкодування збитків, завданих внаслідок порушення прав інтелектуальної власності в інтернеті: модель подвійного розміру ліцензійних відрахувань / Г.Андрощук // Юридичний журнал. – Електронний журнал. – 2014. – №3.- Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/print.php?id=4033>

2. Костин А.В. Убытки правообладателей интеллектуальной собственности: точка зрения оценщика / А.В.Костин // ИС. Промышленная собственность. – М., – 2008. – №12. – С.53–67.

3. Федоров А.А. Что такое контрафакт? [Электронный ресурс] / А.А.Федоров.- Режим доступа: <http://fedorov.od.ua/anti-counterfeit.html>

Науковий керівник: д.е.н., проф. **Яковлєв А.І.**

МІЖНАРОДНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ БАНКУ

Торяник Ж.І., к.е.н., доц., **Карманова А.**, студентка

Харківський інститут банківської справи УБС НБУ (м. Київ, Україна)

Як показує аналіз вітчизняних і зарубіжних публікацій, нині не існує єдиних методик оцінки ділової репутації компанії, що обумовлено цінністю репутації компанії різними учасниками ринку. У сучасній науці виділяють декілька основних підходів оцінки ділової репутації – кількісний, в основу якого покладено вартісну оцінку гудвілу, та якісний, який відображає об'єктивне становище банку на ринку, шляхом рейтингування, експертного опитування і т.п.

До кількісних методів оцінки вартості ділової репутації належать [1]:

- Метод надлишкових прибутків.
- Метод надлишкових ресурсів.
- Метод оцінки на основі показника обсягу продажу.
- Бухгалтерський метод розрахунку гудвіла.
- Метод опціонів.

В процесі повсякденної діяльності банку більший інтерес становить рейтингова оцінка, де шляхом експертного опитування виділяють найбільш значущі фактори, які впливають на ділову репутацію банку. Розглянемо найбільш розповсюджені рейтингові дослідження оцінки ділової репутації:

1. Рейтинги без вартісної оцінки ділової репутації:

- *Рейтинг найбільш шанованої компанії журналу Barron's*. Рейтинг найбільш шанованої компанії в світі журналу Barron's побудований за допомогою опитувань інвесторів, професійних менеджерів та відомих бізнесменів [2];

- *Рейтинг Reputation Institute*. Рейтинг репутації провідних компаній світу розроблений Міжнародною консалтинговою компанією Reputation Institute, базується на комплексній системі аналізу та управління репутацією RepTrak System з використанням глибинних інтерв'ю респондентів. "Індекс довіри" (RepTrak Pulse) за шкалою від 0 до 100 балів являє собою усереднене ставлення споживачів до репутації компанії. Проаналізувавши рейтинги Reputation Institute за останні роки жодний банк світу не був присутній в цьому рейтингу [3];

- *Рейтинг репутації журналу Fortune*. Рейтинг журналу Fortune проводиться за параметрами (якість менеджменту, продукту, здатність залучати й утримати кваліфіковані кадри, фінансове становище, ефективне використання активів, інвестиційна привабливість, схильність до залучення нових технологій, соціальна відповідальність і захист навколишнього природного середовища) та відображає відношення ринку до реальних показників, без урахування яких бізнес розвиватися не може.

2. Рейтинги з вартісною оцінкою ділової репутації:

- *Метод BrandZ*. Рейтинг 100 найдорожчих глобальних брендів розроблений британською дослідницькою компанією Millward Brown Optimum (WPP), для вимірювання сили і потенціалу бренду та передбачає оцінку вартості торгових марок з використанням глибинних інтерв'ю респондентів, що дозволяє визначити основні причини лояльності до бренду, а також відмови від його придбання. Отримані дані використовуються для коригування стратегій брендів у портфелі компанії, в тому числі комунікаційних [4];

- *Міжнародний рейтинг краєвих глобальних брендів Interbrand* є найбільш впливовим списком глобальних брендів, в якому оцінюються рейтинги брендів, а також зміни їх позицій по параметрам (- фінансових результатів компанії, досягнутих за рахунок продажу брендovаних продуктів або послуг; - ролі бренду в процесі прийняття рішення про покупку; - вклад бренду в майбутній прибуток компанії, тобто лояльність споживачів). Також бренд компанії повинен бути відомим за межами своєї базової споживчої аудиторії, фінансова і ринкова документація щодо кожного бренду повинні

бути у відкритому доступі. Цей рейтинг ґрунтується на розрахунках, проведені з використанням фінансових показників компаній і оцінок експертів [5];

- *Метод BrandFinance*. Ділова репутація оцінюється через дисконтування прогнозних прибутків [6].

Таким чином, сьогодні не існує єдиної методики оцінки ділової репутації, що обумовлено тим, що вартість бренду, як і ринкова вартість бізнесу в цілому та окремих його елементів, постійно змінюється в часі, і тим, що вона неоднакова для різних учасників ринку і залежить від мети оцінки.

1. П. М. Макаренко Підходи до оцінки репутації підприємства // П.М. Макаренко / Економіка АПК. 2010. - №3. – С.68-72.
2. <http://vcourse.ua/ua/business/samye-uvazhaemye-kompanii-mira.html>
3. <http://gtmarket.ru/news/2014/04/10/6686>
4. <http://www.millardbrown.com/mb-global/brand-strategy/brand-equity/brandz/top-global-brands/methodology>
5. <http://forinsurer.com/news/14/01/01/29840>
6. <http://www.advertology.ru/article44521.htm>

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Федишин О.О., студент

Львівський державний університет внутрішніх справ

Навчально-науковий інститут права, психології та економіки (Україна)

Господарювання в умовах зростання динамічності ринку, глобалізації економіки, підвищення активності конкурентної боротьби ставить перед вітчизняними підприємствами вимоги щодо оперативного захисту своїх економічних інтересів. Система економічної безпеки підприємства повинна бути одним з головних елементів стратегічного управління підприємством. Зважаючи на це керівництву підприємств необхідно потурбуватись про інформаційно-аналітичне, інноваційне та стратегічне забезпечення належного рівня їх економічної безпеки не лише в поточному періоді, а й у наступних. Проведення зваженої обґрунтованої політики в області економічної безпеки підприємства є надзвичайно актуальним завданням на сучасному етапі трансформації української економічної системи.

Існує безліч визначень поняття «економічна безпека».

Економічна безпека — це складна багатофакторна категорія, яка дозволяє зберігати стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення для задоволення потреб громадян, суспільства і держави на якомусь визначеному

рівні.

Економічна безпека — стан економіки, при якому забезпечується досить високе і стійке економічне зростання; ефективне задоволення економічних потреб; контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів; захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях. Складова частина національної безпеки, її фундамент і матеріальна основа. Об'єктом економічної безпеки виступає як економічна система узятя в цілому, так і її складові елементи: природні багатства, виробничі і невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, людські ресурси, господарські структури, сім'я, особа.

Якщо розглядати економічну безпеку підприємства, то до її складових більшість науковців відносять такі, як: фінансова (досягнення найбільш ефективного використання ресурсів); політико-правова (дотримання чинного законодавства, всебічне правове забезпечення правової діяльності підприємства); інтелектуальна і кадрова (збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом); техніко-технологічна (ступінь відповідності застосованих на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам за умови оптимізації витрат ресурсів); інформаційна (ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства); екологічна (дотримання чинних екологічних норм); силова (забезпечення фізичної безпеки працівників підприємства).

Під фінансово-економічною безпекою слід розуміти такий стан:

- використання потенціалу ресурсів підприємства та структури його фінансових відносин в межах фінансової системи України, які забезпечують ефективне функціонування підприємства;
- системи управління, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою використання потенціалу наявних авуарів і компетенцій, а також структурної організації та зв'язків менеджменту.

Необхідність впливу на економічну безпеку на різних рівнях, а також взаємозв'язок цих рівнів вимагає розроблення й використання системного підходу до управління економічною безпекою. Цей підхід передбачає більш широке дослідження явищ і процесів, ніж це звичайно робиться економістами, окрім того, включає до свого складу виділення внутрішнього і зовнішнього середовища, а також їхніх взаємозв'язків.

З погляду системного підходу безпеку можна визначити як якість системи, що забезпечує її стійке та стабільне функціонування і розвиток за умов виникнення різних видів загроз зовнішнього і внутрішнього характеру. Це така якість системи, яка дозволяє мінімізувати, а в кращому випадку і повністю уникнути негативного впливу дестабілізуючих факторів різного

характеру.

Дослідження діяльності економічної безпеки підприємства з позицій системного підходу дозволяє найбільш повно і багатогранно дослідити цю специфічну діяльність і визначити оптимальні шляхи підвищення її ефективності.

Аналіз літературних джерел дозволяє визначити переваги використання системного підходу у теорії і практиці, тобто:

- побачити предмет дослідження як одне ціле, що складається із множини елементів;
- різнобічно дослідити предмет;
- дослідити предмет у процесі розвитку і взаємозв'язку із іншими предметами;
- побудувати оптимальну структуру організації;
- ґрамотно організувати діяльність і забезпечити її максимальну ефективність.

Виходячи зі сказанного, можна побудувати алгоритм управління економічною безпекою:

- 1) Вивчення специфіки бізнесу підприємства, займаного ним сегменту на ринку, штатного розкладу, знайомство з персоналом компанії.
- 2) Аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економіці підприємства. Одержання інформації про кризові ситуації, що можливо мали місце раніше.
- 3) Проведення аудита наявних (раніше введених) заходів по забезпеченню безпеки й аналіз їхньої відповідності виявленим погрозам.
- 4) Моделювання нової системи економічної безпеки підприємства.

Таким чином, для реалізації ефективного процесу управління економічною безпекою на підприємстві необхідно чітко розмежовувати можливість проявлення небезпечних ситуацій і використовувати системний підхід при розв'язанні виникаючих негативних процесів.

СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА КАК КОНЦЕПТ ДИАГНОСТИКИ РЕЗЕРВОВ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Чепель И.В., аспирант

НИЦИПР Национальной академии наук Украины (г. Харьков)

Согласно взглядам Маркса, устойчивость экономической системы общества зависит от развития преобладающего в ней способа производства, в котором сосуществуют производительные силы и производственные отношения. При этом производительные силы представляют содержание способа производства, а производственные отношения — его форму. В

состав производительных сил входят совокупность вещественных (основные и оборотные фонды, природные ресурсы) и личных (рабочая сила) факторов производства и определенные формы их организации. Производственные отношения представляют собой связи и отношения между людьми в процессе производства. Они реально складываются в системе хозяйствования в производстве и распределении, обмене и потреблении продуктов и услуг, а также в отношениях людей к средствам производства и ресурсам. Люди не могут менять произвольно производственные отношения, руководствуясь только желанием. Для того чтобы они изменились, надо соответствующим образом обеспечить развитие производительных сил.

Успешность развития экономического базиса общества зависит от соответствия производительных сил и производственных отношений, которое никогда не бывает абсолютно полным и постоянным. Производительные силы как наиболее подвижная сторона любого способа производства в своем развитии чаще опережают производственные отношения. Не разрешенное вовремя противоречие между производительными силами и производственными отношениями генерирует социальную революцию, которая меняет не только производственные отношения, но и форму государства, тип идеологии и т. п. То есть каждый способ производства имеет свои закономерности развития производительных сил, обусловленные характером производственных отношений. Качество производственных отношений определяется способностью улучшать условия жизни и деятельности основной производительной силы общества – трудящихся.

В настоящее время в Украине происходят коренные изменения источников развития общества в целом и экономического базиса в частности. В связи с этим можно считать чрезвычайно актуальной диагностику изменений способа производства, отражающихся в изменениях производительных сил и производственных отношений.

В анализе источников формирования нового общества необходимо учесть, что занятые в экономике люди производят не только товары и услуги. Они одновременно создают, вырабатывают религиозные, философские, политические и научные взгляды, моральные нормы, юридические законы и т. д. Хотя развитие этих условий жизни относится к духовной сфере человека, без него невозможно существование общества, но оно во многом зависит от развития способа производства.

Сложившиеся в обществе на определенном этапе его развития политические, правовые, нравственные, эстетические, идеологические и религиозные воззрения образуют его надстройку. Способ производства и надстройка, как отражение объективной и субъективной компоненты общества, находятся в единстве и противоположности. Между ними

возникают противоречия, которые разрешаются в такой последовательности: сначала снимаются противоречия между производительными силами и производственными отношениями, затем – между базисом и надстройкой. Последний этап разрешения противоречий стимулирует дальнейшее развитие производительных сил, новой солидарности рабочей силы. Эта новая солидарность создает основу развития новых производственных отношений.

Создавая новое общество, руководство страны должно обратить внимание на существенное обогащение под влиянием научно-технического прогресса производительных сил. К уже ставшим традиционными его составляющим – средствам труда и рабочей силе присоединяются информация, предприимчивость, когнитивные способности человека. Производственные отношения также существенно обогащаются. В составе их центрального ядра – отношениях собственности быстро развивается собственность на интеллектуальный ресурс в его чрезвычайно богатой структуре (логический, эмоциональный, социальный, практический и др.). Эти ресурсы генерируются на уровне человека и создают предпосылки трансформации его в статус «интеллектуального капиталиста». Частная собственность, создающая основу капиталистического способа производства, быстро дополняется личной собственностью. Последняя меньше нуждается в партнерских отношениях с собственником рабочего места. Носитель и собственник высокоинтеллектуального личного ресурса не передает его собственнику рабочего места на условиях экономического обмена, а сдает его в аренду или дарит на условиях, позволяющих с одной стороны, реализовать в обществе свою собственность, с другой, – ограничить в определенной степени эксплуатацию себя.

Для создания совокупной рабочей силы в новых исторических условиях формирования нового способа производства чрезвычайно важной является разработка методического обеспечения кооперации уникальностей личной собственности интеллектуальных капиталистов.

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Шиян А.О., аспірант

ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (Україна)

Життєздатність промислового підприємства особливо у періоди кризи визначається спроможністю розвивати господарську діяльність. Розвиток діяльності пов'язується із прагненням до покращення результатів, досягненням ефективності, удосконаленням управління виробничими процесами і фінансово-економічними аспектами господарювання з метою

забезпечення стійкості становища як на перспективу, так і у поточному періоді. Стратегічний розвиток, реалізуючи стратегічні цілі й завдання підприємства, спрямований на підтримку і активізацію важливих для промислового підприємства сфер – виробничої і реалізаційної. У зв'язку із цим стратегічний розвиток займає одне із важливіших місць серед завдань стратегічного управління підприємством, а його успішна реалізація дозволяє передбачити і отримати ефект від упровадження стратегічних заходів вже у середньостроковій перспективі.

Розрізняють безліч видів розвитку підприємства. Стратегічному розвитку надають особливого значення серед інших видів [1-4], що пов'язане із його спрямованістю забезпечувати ефективне функціонування підприємства у перспективі при одночасному регулюванні поточних і тактичних господарських процесів.

Отже, стратегічний розвиток – це такий вид розвитку, який для досягнення цілі свого призначення упорядковує інші види розвитку, взаємопов'язує їх і паралельно реалізує. Стратегічний розвиток є всеохоплюючим, комплексним видом розвитку, оскільки неможливо в умовах промислового підприємства розвивати один напрям діяльності на довгострокову перспективу без його перетину з іншими напрямками діяльності. Безперечно, під стратегічним розвитком підприємства перш за все розуміють його спрямованість на виконання довгострокових цілей і завдань. Тобто однією із характеристик стратегічного розвитку є його часова ознака. Крім цього даний вид розвитку відрізняється від інших видів особливостями, що ураховують комплексність процесу розвитку. Серед таких особливостей слід виділити мету, завдання і функції стратегічного розвитку:

- мета стратегічного розвитку полягає у забезпеченні розвитку діяльності підприємства з урахуванням впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів;

- основними завданнями є такі: реалізація стратегії діяльності, забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зростання потенціалу підприємства, досягнення ефективності розвитку в цілому;

- основною функцією стратегічного розвитку визначено забезпечення координації поточних, тактичних і стратегічних процесів при здійсненні господарської діяльності підприємства. Крім цієї функції реалізується функція контролю за процесом розвитку діяльності підприємства на кожному етапі досягнення цілі розвитку; організуються заходи щодо виконання функцій прогнозування, планування розвитку, функція обліку поточних результатів, їх аналізу і заходи з коригування завдань стратегічного розвитку.

У процесі проведеного дослідження встановлено зв'язок стратегічного розвитку з іншими видами розвитку. Так, стратегічний розвиток нерозривно пов'язаний із інноваційним розвитком, оскільки впровадження інновацій

завдає темп розвитку, призводить до досягнення цілі стратегічного розвитку у більш якісному вимірі та в цілому забезпечує ефективність стратегічного розвитку. Також стратегічний розвиток має зв'язок із видами розвитку, що відповідають за окремі аспекти діяльності підприємства – це економічний, фінансовий, інвестиційний, операційний розвиток. Промисловий, технологічний, технічний види розвитку у більшій мірі відносяться до стану промисловості в цілому; при цьому ці види розвитку при їх підтримці державою, раціональному проведенні стимулюють стратегічний розвиток на окремому підприємстві. Стійкий, сталий і стабільний розвиток діяльності підприємства може характеризувати досягнення цілей стратегічного розвитку і перехід до підтримки стану ефективного господарювання. У процесі реалізації стратегічного розвитку важливим є забезпечення системного і гармонійного розвитку видів діяльності, ключових показників розвитку, основних господарських процесів і операцій. Таким чином, зв'язок стратегічного розвитку з іншими видами розвитку діяльності промислового підприємства простежується за окремими аспектами діяльності; за реалізацією державних програм підтримки промисловості; за умов досягнення прибутковості діяльності; за необхідними умовами здійснення розвитку.

Отже, стратегічний (перспективний) розвиток промислового підприємства реалізує стратегічні цілі діяльності, забезпечує ефективність діяльності, виступаючи ланцюгом, який тісно пов'язує інші види розвитку діяльності підприємства. Саме через координацію видів розвитку у процесі реалізації стратегічного розвитку досягається поставлена мета управління щодо максимізації ринкової вартості підприємства.

1. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г.Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2003. – Т. 1. – № 1. – С. 31-56.
2. Македон В.В. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: теорія та методологія / В.В. Македон, Д.С. Рубець // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – №45. – С. 75-86.
3. Мозенков О.В. Управління стратегічним розвитком підприємств: методологія, інструментарій, організація: монографія / О.В. Мозенков. – Харків: [Одіссей], 2008. – 287 с.
4. Сердюк В.Н. Концепція управління стратегічним розвитком машиностроительных предприятий / В.Н. Сердюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.18. – С. 155-161.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Янковець Т. М., доц., Йожикова М. М., студент

Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)

У сучасних ринкових умовах до основних напрямів ефективного формування та розвитку трудового потенціалу на промислових підприємствах України віднесено: створення сприятливих умов для розкриття інтелектуального розвитку, впровадження ефективних фінансових і нематеріальних способів мотивації; удосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання додаткових доходів; управління ефективним використанням трудового потенціалу, постійне забезпечення покращання його якості; забезпечення відповідності трудового потенціалу вимогам міжнародного рівня; підтримка висококваліфікованих спеціалістів; розробка ділової стратегії підприємств, установ і організацій; прогнозування та планування персоналу; своєчасне підвищення кваліфікації працівників; атестація персоналу та визначення потреб у навчанні; створення системи професійного росту; ефективне використання інтелектуальних, організаторських, творчих здібностей працівників на основі покращання змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності праці; забезпечення безпеки та надійності виробничих процесів; забезпечення нормальних умов праці, раціональних режимів праці та відпочинку; визначення потенціалу працівника, чітке встановлення його характеристик, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність праці; соціальний розвиток трудового потенціалу, що ґрунтується на застосуванні соціальних факторів стимулювання праці, створення позитивної атмосфери у колективі, мінімізації конфліктних ситуацій у робочому процесі, а також створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівників; направлення на покращання показників продуктивності та ефективності праці; формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці на рівні окремого працівника та взагалі по підприємству з матеріальними та соціальними засобами стимулювання праці.

Соціально-економічний розвиток промислових підприємств України неможливий без забезпечення ефективного процесу формування, розвитку та використання трудового потенціалу. Якісна система управління трудовим потенціалом характеризується високим рівнем загальної та професійної освіти, високою культурою праці, схильністю до інновацій, мобільності і здібності адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища.

5

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИЙ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS AND PRODUCTIONMANAGEMENT

ПЕРЕВАГИ ІНТЕГРОВАНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Божкова Т.В., ст. викл., **Лойко В.В.**, д.е.н., професор
Київський технологічний університет технологій та дизайну (Україна)

Постачання матеріальних ресурсів у потрібне місце, в потрібний час, належної якості, з максимальною корисністю за найменших витрат - основне завдання логістики. Для того щоб логістика забезпечувала максимальні стратегічні вигоди, всі її функціональні ланки повинні працювати на основі інтеграції.

Ефективність інтегрованої системи логістики загалом залежить від роботи її окремих ланок, тобто досягнення стратегічних цілей підприємства залежить від інтеграції функцій логістики. Для узгодження роботи основних ланок логістичної системи певного підприємства необхідна внутрішня інтеграція, яка можлива за трьома основними напрямками: технологічна інтеграція, що полягає в розробленні єдиної технології матеріального потоку підприємства; функціональна інтеграція – створення інтегрованої системи управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками; комплексна інтеграція, що являє собою синтез технологічної та функціональної інтеграції.

На більшості вітчизняних підприємств логістичними видами діяльності керують окремо, створюючи спеціальні підрозділи із закупівель, складування, транспортування, розподілу та збуту продукції. Часткове, фрагментарне використання логістики породжує суттєві недоліки, а саме: дублювання функцій, зниження продуктивності праці, конфліктні ситуації, нерозвинені комунікації, зниження взаємодії і координації між певними підрозділами, неоптимальне управління запасами, труднощі у плануванні роботи, невизначеність у роботі всього логістичного ланцюга. Все це у підсумку призводить до зниження ефективності роботи підприємства, підвищення витрат, до погіршення обслуговування споживачів.

Слід звернути увагу на наступні переваги логістичної інтеграції: покращує вибір стратегічних і тактичних цілей, форми і методи їх дослідження, підвищує ефективність розробки альтернативних варіантів виконання управлінських завдань, планування виробничо-господарської діяльності підприємства, підвищує ефективність використання критеріїв оцінки управлінських завдань з метою вибору найкращого варіанту, підвищує ефективність аналізу і контролю за діяльністю, охоплюючи всі ланки матеріального і фінансового потоків.

РОЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОГО БРЕНДИНГА В МАРКЕТИНГЕ ТЕРРИТОРИЙ

Валетова Т.М. Туристический информационный центр г.Донецка,
Смыкова М.А., аспирант

*Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского (Украина)*

На современном этапе развития туризма все чаще в качестве конкурентов на туристических рынках выступают не предприятия, а территории. Маркетинг территорий прочно вошел в мировую практику управления и развития стран, регионов, городов, также как и отдельные его направления – имиджмейкинг и брендинг. Сегодня украинские города, делая ставку на развитие туризма, разрабатывают комплекс различных маркетинговых мероприятий, среди которых наибольшую популярность приобретает создание туристического бренда и формирование привлекательного туристического имиджа. Это уже стало неотъемлемой составляющей общей стратегии развития туризма в регионах. В связи с тем, что эти направления являются молодыми и развивающимися, многие вопросы территориального маркетинга остаются не достаточно изученными, что объясняет актуальность выбранной темы исследования.

Основываясь на научных исследованиях таких ученых, как Шалыгина Н.П., Селюков М.В., Курач Е.В., брендинг территории – это процесс по созданию и управлению брендом, который включает в себя формирование, продвижение, развитие и репозиционирование бренда. Территориальный брендинг направлен на формирование конкурентных преимуществ региона перед другими территориями, а также на улучшение его имиджа, повышение популярности и известности в глазах туристов [1].

Главной задачей туристического бренда является выделение региона в общем информационном пространстве и формирование к нему определенного имиджа для целевых аудиторий. Следует отметить важность

определения конкретных целевых аудиторий, которые не должны ограничиваться только реальными и потенциальными туристами при создании туристического бренда. Анализирую мировую практику, мы можем выделить как минимум четыре общие целевые группы, а именно местные жители, туристы (как внутренние, так и зарубежные), инвесторы, в руках которых сосредоточены возможности развития туристической инфраструктуры, а также местные предприниматели, которые непосредственно связаны с обслуживанием туристов. От понимания и конкретизации контактных для туристического бренда аудиторий во многом зависит конечный результат маркетинга территории.

Позиционирование региона базируется на таких понятиях как туристическая идентичность, имидж, репутация и бренд региона. Эти понятие очень тесно переплетаются между собой, однако для управленческого уровня важно различать все эти понятия (рис.1).

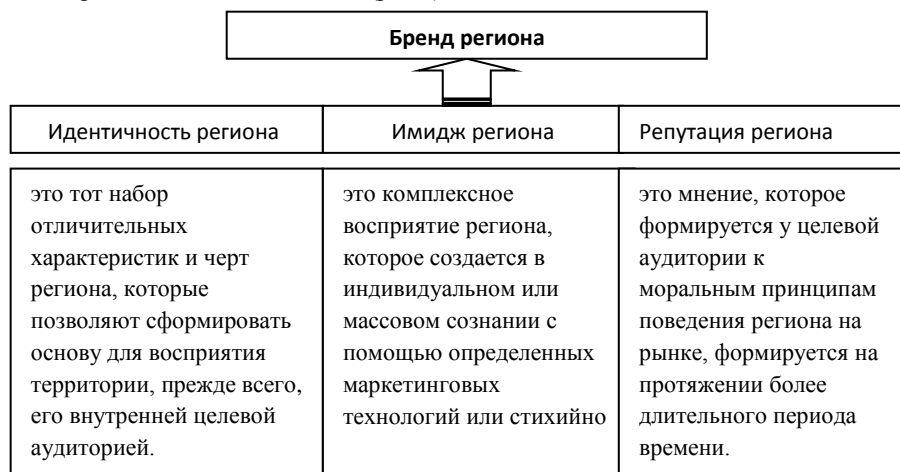


Рис.1. Соотношение идентичности, имиджа, репутации и бренда региона [2]

Для туристического брендинга важно отметить влияние и взаимосвязь идентичности, имиджа и репутации региона на формирование туристического бренда. Бренд прежде всего должен иметь реальную основу, которая базируется на идентичности и репутации региона. Что касается имиджа региона, туристический брендинг – с одной стороны один из инструментов имиджмейкинга региона, а с другой – параллельно протекающий процесс, который дополняет формирование имиджа и продолжает его.

Таким образом, туристический брендинг является одним из основных элементов территориального маркетинга, а также фактором создания конкурентных преимуществ территории.

1. Шалыгина Н.П. О роли брендинга в формировании туристской привлекательности региона // Н.П. Шалыгина, М.В. Селюков, Е.В. Курач / Фундаментальные исследования, 2013, №8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10001313
2. Виноградова Е.В. Влияние формирования туристического имиджа и бренда на конкурентоспособность региона / Е.В. Виноградова, М.А. Смыкова // Совершенствование системы подготовки кадров как фактор развития индустрии туризма и гостеприимства: матер. Республиканской научно-практической конференции (16-17 мая 2013 г., г.Астана (Казakhstan)) – С.153

ФОРМУЛА УСПІХУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: СТРАТЕГ + СТРАТЕГІЯ

Герасимчук В.Г., д.е.н., професор
*Національний технічний університет України
“Київський політехнічний інститут”*

1. *“Ніщо не вічне, крім змін” (Геракліт)*. Комерційно-господарська діяльність підприємства в умовах викликів глобалізації перебуває під постійним впливом наступних чинників: високим рівнем невизначеності; помітним збільшенням принципово нових завдань, які неможливо вирішувати без внесення суттєвих доповнень до накопиченого досвіду; розширенням потреб споживачів; все відчутнішим впливом інтеграційних процесів у світовій економіці; проникненням та розширенням впливу іноземного капіталу в національній економіці, у т.ч. через банківсько-фінансову систему, транснаціональні компанії; зростанням інформаційного навантаження на вище керівництво й на усіх працюючих; різким збільшенням кількості зв’язків як всередині організації, так в її зовнішньому оточенні; необхідністю впровадження науково-технічних інновацій; піднесенням ролі інженера в реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки з урахуванням положень концепції сталого розвитку. Зазначене вносить суттєві корективи в планування діяльності підприємства. Довгострокове планування, яке успішно використовувало метод екстраполяції, коли майбутнє очікувалося як логічне продовження тенденцій минулого, в останні десятиріччя трансформувалося на стратегічне планування, на планування в умовах невизначеності та ризиків. Такі зміни потребують нових підходів при визначенні політики, місії, пріоритетів, цілей, формуванні ефективного організаційного механізму, розподілу обмежених ресурсів, посиленні відповідальності та мотивації працівників, удосконаленні контролю за виконанням управлінських рішень.

2. *“Бажаючий досягти успіху повинен ставити правильно питання” (Аристотель)*. Стратегічне планування є ключовою складовою стратегічного управління підприємством як багатопланового, формально-поведінкового

процесу, що забезпечує формування та виконання довгострокових намірів. Ці наміри сприяють балансуванню інтересів підприємства і зовнішнього середовища, де визначальну роль відіграють потреби споживачів. Планування в умовах інтеграційних процесів у світовій економіці приймає більш цільовий характер, коли ресурси розглядаються, як засіб досягнення мети, а план виступає, як набір можливих альтернатив на основі прогнозованих змін бізнесового середовища. Існує чимало визначень поняття “стратегія”. Так, А. Чандлер вважає, що стратегія – це встановлення основних довгострокових цілей і намірів підприємства, прийняття курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей. Якщо дотримуватися правила лаконічності, то стратегію, на наш погляд, можна розглядати, як *план досягнення довгострокових цілей (або довгостроковий план досягнення цілей) в умовах невизначеності*. При цьому план слід розглядати як комплекс заходів з визначенням його цілей, змісту, обсягів, методів, послідовності, термінів виконання. Тобто, план стратегічних змін або орієнтирів повинен мати декілька ключових “зрізів” чи блоків: цільовий (куди рухатися?), функціональний (що робити?), ресурсний (за яких умов?), часовий (в які терміни?), організаційно-виконавчий (хто несе відповідальність?).

3. *“І чужому научайтесь, й свого не цурайтесь” (Т. Шевченко)*.
Управління – наука чи мистецтво? Що первинне: теорія чи практика? Мабуть, все ж таки, практика. Невже Олександр Македонський (Великий) досягав перемоги, вичитавши попередньо швиденько рядочок з книги про перемоги? Маємо справу не лише з мистецтвом стратега, а й ще з чимось вищим. А. Файоль написав на 82 сторінках (!) “Загальне та промислове управління” (1916р.) тільки після того, коли 58 років пропрацював у крупній гірничо-металургійній компанії “Комментрі-Фуршамболь-Деказвіль” (“Комамболь”). У керма управління компанією А. Файоль став тоді, коли вона опинилася у стані банкрутства. За 30 років керівництва класик менеджменту вивів її до числа наймогутніших компаній Франції. Один із видатних киян – Валентин Арсентійович Згурський, переступаючи поріг службового кабінету (генерального директора виробничого об’єднання ім. С.П. Корольова, а згодом – мера Києва), запитував помічника: “Які неприємності трапилися у мою відсутність?”. Керівник має не лише проголошувати закличні промови на урочистостях, а, насамперед, оперативно, з мінімальними витратами і втратами вирішувати різнопланові проблеми, які найчастіше виникають зненацька. В.А. Згурський успішно вирішував як тактичні, так і стратегічні завдання. Тримати упродовж 39 кварталів першість серед крупних підприємств одного з міністерств державного масштабу (так званої “дев’ятки”) – чи це не приклад не лише успішного освоєння науки, а й володіння мистецтвом управління?

P.S. *“Значний обсяг знань розуму не додає” (Геракліт).* При намаганні вести дискусії з питань стратегічного управління соціально-економічними системами (підприємствами, регіонами, державами) важливо розуміти, відчувати, знати предмет обговорення, знати ринок, знати виробництво, знати не лише його якусь частину (наприклад, маркетинг), а й охоплювати систему управління об’єктом господарювання у цілому. Бажано це знати як зі сторінок книжок, так і зі “сторінок” виробничого та життєвого досвіду.

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Гук О.В., доцент, к.е.н., **Краснощок А.О.**, студентка
НТУУ «КПІ» (Україна)

На даному етапі розвитку Україна перебуває в періоді загострення соціально-економічних проблем, що несприятливо впливають на її економічне становище. Ринкові умови господарювання стають все більш жорсткими, зростають вимоги споживачів, і багато підприємств в Україні знаходяться в кризовому стані або на межі банкрутства. Тому запобігання кризовими явищами набуває особливої актуальності. Турбулентне середовище, нестабільні умови функціонування та процес трансформації на підприємствах зумовлюють необхідність здійснення антикризового управління, адже його основною метою є розробка та нейтралізація найбільш небезпечних економічних явищ, які і призводять до кризи.

Антикризове управління є мікроекономічною категорією і відображає виробничі відносини, що формуються на рівні підприємства при його оздоровленні або ліквідації [1, 27]. Фінансову кризу на підприємствах характеризують за трьома параметрами:

- 1) фактори виникнення кризи та зниження рентабельності підприємства;
- 2) вид кризи;
- 3) стадія розвитку кризи.

Виокремлення даних ознак дозволяє виявити фінансову неспроможність підприємства та сформулювати перелік антикризових заходів. Відомо, що загальних заходів, щодо ліквідації кризи не існує, але антикризове управління дає можливість розглядати кризові ситуації на підприємствах та аналізувати шляхи вирішення проблем. Для підтримання фінансової рівноваги, забезпечення фінансової стабільності, прибутковості та платоспроможності потрібно так організувати роботу підприємства, щоб операційна, інвестиційна та фінансова діяльність здійснювалася з врахуванням вимог політики антикризового фінансового управління.

Механізм антикризового управління повинен здійснюватися поетапно [2, с. 98]:

1. Діагностика та оцінка параметрів кризових процесів.
2. Розробка методики подолання кризи з формуванням оперативних і стратегічних заходів.
3. Реалізація концепції антикризового управління для усунення наслідків кризи.
4. Повернення до нормального функціонування підприємств.

Інноваційна діяльність як елемент формування ефективної антикризової політики підприємств, та сприяє запобіганню розвитку кризи на підприємствах. Ретроспективний аналіз свідчить, що тільки модернізація та постійні впровадження нововведень можуть стати гарантом довгострокової стійкості та стабільності. В Україні відбуваються позитивні тенденції інноваційного розвитку, які мають перемінний характер, що зумовлене відсутністю довгострокових планів та відсутністю ефективної законодавчої бази, збоку держави. Щоб запобігти кризовим ситуаціям доцільно використати наступні перетворення антикризового характеру:

- застосування інноваційних технологій, задля покращення процесу виробництва;
- ефективне використання науково-технічного потенціалу підприємства;
- виготовлення продукції лише на основі вивчення попиту;
- забезпечення високої якості продукції та обслуговування споживачів;
- застосування політики обмеженого бюджету;
- посилений контроль за своєчасним погашенням дебіторської заборгованості;
- постійний аналіз збуту готової продукції з метою про слідкування обсягу реалізації.

Таким чином, антикризове фінансове управління повинне здійснюватись безперервно на кожному підприємстві і становити систему заходів, спрямованих не тільки на вихід підприємства з фінансової кризи, але й на запобігання виникнення кризової ситуації.

1. Теория и практика антикризисного управления: учеб. / [Базаров Г.З., Беляев С.Г., Бельх Л.П.]; под ред. В.И. Кошкина. – М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: [Навч. Посібник]. / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ УЧАСНИКАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР МЕРЕЖЕВОГО ФОРМАТУ

Коломицева А.О., доцент
ДВНЗ ДонНТУ (Україна)

Сучасні економічні відносини, що характеризуються значним ускладненням господарчих зв'язків, тенденціями об'єднанням зусиль підприємств, органів управління, суб'єктів інвестиційної та інноваційної діяльності для вирішення певних задач дозволяють надавати новим формам взаємодії значні переваги в конкурентній боротьбі і раціоналізації виробничо-ринкових процесів [1, с. 54]. Таким чином, дослідження специфічних умов організації мережевої взаємодії, з одного боку, викликана тим, що для функціональних елементів мережевої структури характерна можливість виступати в різних ролях, тобто вирішувати ті чи інші завдання з різною ефективністю, а з іншого боку - різноманіттям цих завдань і швидкою зміною зовнішніх і внутрішніх умов їх функціонування. Ретельний аналіз останніх публікації, які присвячені проблемам функціонування мережевих підприємств, [2-6] показав, що використання мережевих форм взаємодії характеризується наявністю значних *конкурентних та ринкових переваги*, які доводять перспективність існування мережевих структур. Так *стійкість адаптивних властивостей мережевої структури* дозволить дуже швидко пристосовуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Це пов'язано тим, що побудована ієрархічна форма організації процесів в умовах мережевої взаємодії дозволяє змінювати формати взаємодії без необхідності перебудови всієї організації загалом. Мережеве підприємство формує оптимальний склад своїх учасників залежно від зміни умов взаємодії при цьому можливе включення до свого складу нових мережевих елементів, виводячи при цьому підрозділи потреба в яких зникла. Ця адаптивність мережевої взаємодії постає джерелом коригування корпоративної стратегії, що нав'язана активним елементом, але при цьому стає можливим підвищити внутрішню ефективність окремої фірми, що призводить до підвищення ефективності взаємодії всіх елементів і учасників підприємницької мережі. Також можна виділити важливу специфічну рису: *зниження управлінських витрат та витрат на забезпечення сталого конкурентного статусу* мережевого підприємства. Висока гнучкість процесів планування ефективних форм реалізації виробничих відносин (аутсорсінг, лізинг, оренда виробничих фондів) дозволяють обирати підприємницькій структурі такі форми організації бізнес-процесів за якими можливо значно знижувати рівень постійних витрат, а також вивільнити значні фінансові ресурси для реалізації

процесів розширення та трансформації всієї структури. Також до переваг, які надають умови мережевої взаємодії можна віднести можливість *зниження комерційних ризиків* з боку зовнішнього середовища. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, частину ризиків переноситься на персонал в обмін на можливість брати участь у підприємницькій прибутку, а з іншого, клієнти за рахунок своєї лояльності забезпечують фірмі певний рівень виручки, і, крім того, готові брати участь в її просуванні [7].

Але в умовах сучасних економічних відносин мережеві структури повинні бути також орієнтовані на наступні *проблемні специфічні риси*, враховувати їх та корегувати свою глобальну корпоративну стратегію в залежності від можливості їхнього прояву. Так *ускладненість повного адміністративного контролю* над усіма учасниками і кооперація тільки на основі взаємної зацікавленості можуть призвести до того, що сформульовані правила внутрішньомережевої поведінки можуть порушуватися, і при цьому сама мережева організація не може на рефлексивному рівні відокремити інструменти для корегування процесів ефективної взаємодії у разі прояву таких порушень. Фактично передбачається, що координація здійснюється самими учасниками на основі усвідомлення вигоди перебування в мережевій організації та виникає на його основі відповідна зацікавленість в досягненні спільних цілей. На жаль, мережевим структурам притаманні як відносини кооперації, так і відносини конкуренції, і поряд із загальними цілями у кожного учасника є свої власні цілі і завдання. У певних ситуаціях *досягнення приватних цілей може стати більш пріоритетним*, ніж реалізація спільної стратегії мережевої структури [8].

У цьому зв'язку досить складно підібрати універсальний підхід до формування параметрів управління процесами взаємодії в підприємницькій мережевій структурі. Відсутність такого методичного підходу який спрямований на оцінку ефективності взаємодії учасників мережевої структури потребує застосування технології синтезу статичного і динамічного аспектів аналізу умов адаптивного взаємодії учасників мережевої структури. І саме такий метод може бути розглянутий, як найбільш дієвий інструмент вирішення проблеми підвищення ефективності взаємодії учасників мережевої структури, тому що дозволить враховувати всі переваги і недоліки, які було виділено.

1. Коломыцева А.О. Адаптивные системно-динамические модели формирования и развития взаимодействия предпринимательских сетей / А.О. Коломыцева // Сучасні тенденції розвитку методології статистици, обліку та аналізу економічних процесів: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 26-27 квітня 2013 р.– Дніпропетровськ: ДНУ ім. О. Гончара, 2013. – С. 21-28.

2. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей/ А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева / Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: «Гуманистика», 2004. – 256 с.

3. Бугорский В. Н. Сетевая экономика. / В.Н. Бугорский // М.: Финансы и статистика. – 2008. – 256 с.
4. Вертакова Ю. В. Использование сетевого подхода для обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса / Ю.В. Вертакова // Инновационный вестник Регион. – 2009. – № 2. – С. 36-43.
5. Катенев В. И. Перспективы развития сетевой экономики в условиях экономики знаний / В.И. Катенев // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 2. – С. 90-95.
6. Пожидаев Р. Г. Стратегии интеграции: от вертикально интегрированных компаний к межфирменным сетям / Р.Г. Пожидаев // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 93-102.
7. Котляров И.Д. Экосистема: новые способы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой / И.Д. Котляров // Вестник НГУЭУ. – 2013. – №4 С.54-69.
8. Раевская Е.А. Сущность и генезис современной сетевой экономики / Е.А. Раевская // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2012. – №1 С. 26-31.

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ІНОЗЕМНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ І КОРПОРАЦІЙ

Конопелько Г.М., студент

Сумський державний університет (Україна)

Міжнародний менеджмент є об'єктивною умовою розвитку світогосподарських зв'язків і одним з головних факторів, що визначають успіх організацій на світовому ринку. Країни світового співтовариства мають достатній досвід застосування міжнародного менеджменту, що дозволяє їм вирішувати проблеми оптимізації управління зовнішньоекономічною діяльністю. Використання апробованих форм та методів здійснення міжнародного менеджменту має практичне значення і для нашої країни, яка здійснює пошук раціональних шляхів включення у світовий економічний простір. Подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств потребує особливих знань та навичок.

Проаналізувавши декілька підходів можна визначити, що таке міжнародний менеджмент (рис.1) [1, 3].

Чим ж відрізняється міжнародний менеджмент від вітчизняного?

Найпростішою відмінністю є та освіченість кваліфікованих кадрів, якої немає у нас. Вона виникає тоді, коли є зацікавленість у роботі працівника. Адже майже на кожному підприємстві менеджери або люди, які займаються подібною діяльністю проходять кваліфікацію та більш цікавляться своєю професією, аніж працівники нашої країни. Можливо це тому, що в них заробітна плата вища і відповідно мотивація більша, а можливо справа не в заробітній платі. Хоча це питання можна поставити під сумнів. Авжеж, можна знайти і в нашій країні працівників, які просто

"хворіють" своєю професією і ходять на роботу, як на свято, але таких працівників можна порахувати на пальцях. Підприємства, які мають таких людей мають і стабільний прибуток, і відповідно вищі досягнення.



Рис.1. Підходи до визначення міжнародного менеджменту

Якщо менеджер організовує злагоджену роботу працівників то підприємство зростає, виходить на новий рівень (рис. 2).

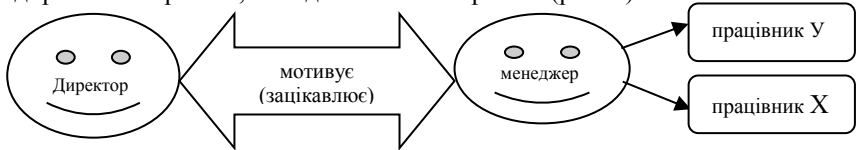


Рис. 2. Організація роботи працівників

Міжнародні компанії більш розвинені, ніж національні. (Середовище, в якому діють - всесвітній ринок, глобальна структура, всесвітній ринок праці, орієнтація менеджерів - геоцентрична, комунікаційні лінії - мережі з великими відстанями) [3].

Якщо, взяти до уваги ті інструменти, якими керуються менеджери при прийнятті рішення, то можна поділити їх більш здібних (керуються почуттями та емоціями) і менш здібних (спираються на факти та інформацію). Річ у тому, що кожен сприймає інформацію по різному.

Менеджери, які працюють на міжнародному рівні, повинні мати на увазі що відносна значимість різних потреб людей може змінюватися в

різних країнах, особливо, якщо вони знаходяться на різних рівнях розвитку. Наприклад, в Японії, основний зміст роботи — забезпечення умов до існування (45,4% опитаних), у США і Голландії цим мотивом керуються 25% й 30, 5% частина працівників відповідно [3].

Що ж треба зробити, щоб досягнути результатів міжнародних організацій та корпорацій? На думку автора, необхідно максимально використовувати свої здібності, потенціал, а також системно удосконалювати свої знання.

1. Міжнародний менеджмент: конспект лекцій/ Гацька Л.П., Румянцев А.П., Супрун С.С.. - УДПСУ, С. 107

2. Международный менеджмент: учебник для вузов/ С.Э.Пивоварова, Л.С.Тарасевича, А.И.Майзеля. - 2011. - 430 с.

Науковий керівник: к.е.н, ст. викладач Зяяк О.Ю.

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ

Михайленко Д.Г., докторант

НИЦИПР Национальной академии наук Украины (г. Харьков)

Научная и практическая актуальность темы обусловлена развитием и накоплением противоречий в функционировании и развитии производственного предприятия, разрешение которых невозможно в пределах традиционной парадигмы менеджмента.

Причинами, породившими эти противоречия, являются: ускорение развития научно-технического прогресса, способствующее сокращению жизненного цикла и усложнению природы изменения технологий производства; усложнение требований потребителей к товарам, обусловленное развитием и обогащением их потребностей; глобализация рынков, на которых работают современные производственные организации; усложнением и усилением человеческого фактора в обеспечении жизнедеятельности производственных организаций; необходимостью капитализации как физических и интеллектуальных ресурсов человека, так и моральных, духовных, эмоциональных; объективными процессами психологизации и социализации менеджмента, требующими развития механизмов влияния на сознание человека, коллектива и создающими предпосылки формирования совокупной рабочей силы творческого коллектива, производственной организации в целом.

Эти и другие близкие им по содержанию причины обусловили усложнение менеджмента и введение в него такой функции как руководство и предмета, требующего упорядочения – трудового поведения. Хотя на эти явления уже обратили внимание ученые, исследуется они фрагментарно,

пока не имеют развитой научно-методологической основы как их исследования, так и управления.

Обобщение отечественных и зарубежных работ, касающихся проблемы управления поведением различных субъектов, функционирующих и развивающихся в экономической среде, показало необходимость формулирования и проверки системы гипотез для развития методологии познания этой предметной области менеджмента и разработки комплексных программ для развития методологии практического воздействия на организационное поведение.

В процессе проведенных исследований установлено, что построение методологии познания организационного поведения требует несколько нетрадиционного для предметной области науки подхода, а именно:

1. Междисциплинарности в построении познавательных инструментов, объективно обусловленной сложной природой организационного поведения. Причем интеграция научных направлений необходима и при разработке методологического инструментария исследования, и при разработке методологии влияния на организационное поведение. Разработка методологии познания требует как вертикальной, так и горизонтальной интеграции наук.

2. Создания спирали использования дедукции и индукции для выявления и описания закономерностей организационного поведения, решения проблемы не только дедуктивно-индуктивным, но и индуктивно-дедуктивным путем.

3. Принятия идеи, что не только наука является источником получения знаний о поведении, но и обобщение интуитивных решений преуспевающих менеджеров, материализованных в нетрадиционных способах выхода из проблемных ситуаций, которые становятся все более оригинальными, обеспечивают комплексность и сокращение времени на принятие решений.

4. Усиления внимания к построению системы категориально-понятийного обеспечения технологий познания, необходимой для научного описания принципов, закономерностей предметной области на основе междисциплинарного подхода.

5. Конструирования способов решения проблем, основой которых являются не исследования массовых явлений и законы каузальной атрибуции, а монографические исследования, т.е. углубленные комплексные исследования отдельных уникальных случаев и ситуаций.

Что касается методологии практического влияния на организационное поведение, то в процессе выполнения исследований установлено, что для ее построения необходимо овладение инструментами структурной и факторной интерпретации, концептуализации и операционализации многих качественных параметров и характеристик предметной области.

ПРЕДПОСЫЛКИ РЕКОНСТРУКЦИИ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Полубедова А.О., к.э.н. доц.

*Харьковский национальный экономический университет
им. С. Кузнеця (Украина)*

Человек при своем рождении встраивается во внешний мир и за счет взаимодействия с ним увеличивает свою способность решать проблемы жизнедеятельности. Чрезвычайно любознательный и немного ленивый он познает закономерности окружения для того, чтобы материализовать знания в орудиях и технологиях, поставить их между собой и природой, увеличить способность удовлетворять растущие потребности.

Расцвет и закат цивилизаций сопровождается изменением трех составляющих общества: экономики, политики и культуры. Первой меняется под влиянием развития научно-технического прогресса и производительных сил экономическая составляющая, затем ей в соответствие приводится власть, политика. Последней меняется культура, система ценностей, гармонизирующая социум. Когда началась перестройка в СССР, все три составляющие были разрушены одновременно. Несостоятельность механизмов перестройки полностью иллюстрирует мысль: новые глобальные проблемы нельзя решать в координатах старого мышления. Нужны новые научные парадигмы. Незначительные изменения достигаются новыми методами, значительные – новыми парадигмами .

После жизни для человека самой большой драгоценностью является свобода. Как известно, любая свобода всегда начинается с экономической. Но объективные процессы инфолрматизации и интеллектуализации труда обогатили источники свободы. Владение такими редкими ресурсами, как знания, эмоциональная уравновешенность, способность налаживать конструктивные отношения в социуме, готовность немедленно релизовать на практике интересные идеи увеличивает эту свободу.

Современный кризис отечественных предприятий во многом связан с низким качеством менеджмента. Предпосылкой этому стало ускорение и усложнение изменений внешней и внутренней среды его существования. Для преодоления проблем экономическая наука постепенно совершенствовала свои инструменты и технологии, меняла модели производственных организаций. В настоящее время наиболее популярной среди них является поведенческая.

Сейчас тенденции усиления роли человека в экономической системе таковы, что приходится пересматривать традиционные представления о многих исходных компонентах теории управления. Так, например, довольно

глубоко разработанная тема стратегии и стратегического управления сейчас требует уточнения и довольно существенного. Если раньше главной координатой рассмотрения стратегии было время, сейчас – пространство. Или другой пример – кардинальное изменение стратегических ресурсов предприятия. Рост образовательного уровня населения развитых стран превратил бывшего наемного работника из носителя рабочей силы в собственника человеческого капитала. В этих условиях только развитие социального партнерства между собственниками предприятия и наемными работниками создает почву для надежного их сосуществования. Внешняя среда практически сейчас находится внутри предприятия в виде носителя творческого потенциала. С одной стороны, без нее сейчас нельзя обойтись, с другой, – необходимо находить новые инструменты упорядочения ее активности.

Кстати сама активность теперь определяется не как деятельность, а как поведение. Создано новое научное направление «Организационное поведение», которое занимается диагностикой и упорядочением активности отдельных сотрудников предприятия, коллективов подразделений и организации в целом. Это направление ориентировано на существенное усложнение модели человека, рассмотрение его не только как целенаправленной, но целеустремленной системы. Проведенные исследования на ряде предприятий показали, что модели, на которые ориентируются руководители коллективов и подчиненных не совпадают. То есть, сегодня руководители не умеют использовать суперрентабельность целеустремленного, одухотворенного труда. Исследования показывают, что потери от этого превышают по размеру налоги и затраты на рабочую силу. Для построения нового механизма управления поведением персонала необходимо использовать практически новые технологии получения знаний. В том числе и интуицию. Она позволяет при определенном количестве информации строить целостную модель мира. Отличительная особенность интуитивного восприятия мира состоит в том, что при достаточном уровне знаний и постоянном их развитии она подсказывает мыслящему разуму, в каком направлении вести поиск. В связи с этим надо переходить к новым ориентирам менеджмента. Нужно максимально использовать личностный потенциал каждого работника. Синтез уникальности – в этом состоит актуальная проблема менеджмента, науки и образования.

КОНТРОЛЛИНГ ЛОГИСТИКИ

Поникаров В.А., профессор

Московский государственный университет приборостроения и информатики (Российская федерация)

Логистика применительно к предприятию – это планирование, управление, контроль и регулирование движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя.

Логистика должна оптимизировать потоки материалов, товаров и информации внутри и вне предприятия. Логистика требует комплексного подхода в различных сферах деятельности предприятия. На первый план выходит оптимизация загрузки всех мощностей предприятия. Проблемы логистики должны совместно решаться в сферах научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), снабжения, производства и сбыта.

Наряду с этим, логистика должна заниматься вопросами оптимального сокращения складских мощностей, запасов сырья и материалов. Для этого необходимо использовать системный подход, который реализуется с применением интегрированной системы планирования, контроля и регулирования.

Для решения вышеуказанных задач необходимо использовать современные инструменты управления, соответствующие сложности внешней и внутренней среды предприятия. Таким инструментом управления является контроллинг – инструмент управления, возникший на стыке экономического анализа, планирования, управленческого учета, менеджмента и других инструментов управления.

Главной задачей контроллинга логистики (КЛ) является текущий контроль за экономичностью процессов складирования и транспортирования материальных ресурсов. В этой области контроллинг призван вырабатывать рекомендации для руководителей разного уровня таким образом, чтобы достигалась оптимальная комбинация затрат в логистике. Основными местами возникновения издержек в логистике являются места приема материалов и полуфабрикатов, входной склад, система транспортирования ресурсов по предприятию, склад готовой продукции.

Контроллинг также должен обеспечить:

- руководство предприятия информацией, необходимой для принятия решений в сфере логистики;
- согласование материальных потоков с другими процессами, протекающими на предприятии;

- планирование потребности в материалах (исходя из информации, содержащейся в производственной программе, точно устанавливающей вид, качество и количество производимых в единицу времени продуктов, контроллинг определяет соответствующие потребности в материалах, полуфабрикатах и комплектующих);

- формирование оптимальных стратегий предоставления подразделением предприятия материалов;

- разработку сбалансированной системы показателей (ССП) логистики (система управления, позволяющая руководителям переводить стратегические цели предприятия в четкий план оперативной деятельности подразделений и оценивать результаты их деятельности с точки зрения реализации стратегии с помощью ключевых показателей эффективности);

- определение стандартов ключевых показателей эффективности (КПЭ);

- определение форматов сбора данных для расчета логистических КПЭ и составления отчетных форм;

- организацию системы мониторинга и информационной поддержки ССП логистики;

- анализ отклонений фактических значений КПЭ от плановых значений;

- принятие решений по регулированию операционной логистической деятельности с учетом отклонений КПЭ.

1. Фольмут Х.И. Инструменты контроллинга. – М.: Омега-Л, 2011.

2. Карминский А.М., Фалько С.Г., Жевага А.А., Иванова Н.Ю. Контроллинг. – М.: Финансы и статистика, 2006.

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА КОРПОРАЦІЙ: УКРАЇНСЬКИЙ АСПЕКТ

Троян М.Ю., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,

Черкас І.Ю., студентка

Сумський державний університет (Україна)

Одним з найважливіших конкурентних переваг сучасних компаній є менеджмент. Рационально організоване управління бізнесом, швидкість інноваційних процесів дозволяє багатьом компаніям динамічно розвиватися й займати лідируючі позиції. Менеджмент компаній які ведуть бізнес в міжнародному масштабі, тобто мають виробничі, збутові та представницькі структури в зарубіжних країнах має особливості організації управління, якими є поєднання глобального підходу до бізнесу з необхідністю його адаптації до умов приймаючих країн.

Менеджмент персоналу в багатонаціональній компанії має свої особливості: культурні фактори та етичні проблеми, різна практика управління людськими ресурсами в різних філіях, відмінності ринків праці в різних країнах, необхідність переміщення співробітників між підрозділами компанії, які знаходяться в різних країнах, відносини між працівниками, профспілками та підприємцями, національна орієнтація персоналу, ускладнення контролю виконання. Наявність цих та інших особливостей менеджменту персоналу в міжнародній сфері та управлінські проблеми, які виникають в міжнародній фірмі у зв'язку з цим, вимагають створення в міжнародній організації єдиної корпоративної культури.

Механізм формування корпоративної культури складається з глобального рівня, національного рівня, корпоративного рівня та персонального рівня. На глобальному рівні на формування і розвиток культури фірми впливає мегасередовище міжнародного бізнесу. Макросередовище – відповідає національному рівню. Відповідно корпоративний рівень визначає мікросередовище зі своєю культурною специфікою. І на персональному рівні працівника культура визначається метасередовищем (особистими культурними цінностями людини, які поєднують в собі елементи всіх середовищ).

На формування корпоративної культури міжнародних компаній в Україні впливають як сучасні українські реалії так і «багаж», що Україна тягне з собою з радянських часів. Можна виділити організаційні проблеми сучасних підприємств, що складаються з погіршення фінансового стану, втрати головних клієнтів, різке збільшення конкуренції, процеси поглинання підприємств одне одним. Також формування корпоративної культури українських підприємств відбувається під впливом частой зміни керівництва, не завжди високих моральній якостей керівника, невідповідної нормативної етики компанії, недосконалої культури розподілу прибутку тощо.

Менеджери компаній, що виходять на міжнародні ринки, намагаються дотримуватися однієї із чотирьох основних концепцій міжнародного менеджменту: етноцентричної - орієнтація міжнародної корпорації на використання методів і принципів управління в країні базування, тому в корпорації єдиний стиль управління в усіх державах, де є підрозділи даної міжнародної компанії; поліцентричної - умови бізнесу в державах базування структурних підрозділів корпорації відмінні від умов у країні місцезнаходження штаб-квартири міжнародної компанії і використання стилю управління, характерного для головної компанії, можливо лише з великими втратами, тому в закордонних підрозділах міжнародної компанії стиль управління пристосовують до місцевих умов; регіоцентричної - базується на положенні про те, що не тільки окремі економічні регіони, але й увесь світ є однорідним ринком, і регіональна інтеграція супроводжується

збереженням базових стилів менеджменту; геоцентричної - оптимальна підприємницька діяльність корпорацій у різних країнах можлива лише завдяки одночасному використанню переваг стандартизації і пристосування.

Отже, менеджмент міжнародних організацій має особливості, управління якими є досить різним: корпоративна цілісність; орієнтація на досягнення єдиних для компаній стратегічних цілей і рішень загальних стратегічних задач; наявність єдиного центру контролю у вигляді холдингової компанії, банку або групи взаємозалежних компаній; застосування глобального, інтегрованого підходу до бізнесу з метою пошуку нових ринкових можливостей, оцінки можливих загроз для бізнесу з боку конкурентів, пошуку нових ресурсів для розширення діяльності; орієнтація на пошук загальних рис різних ринків.

Що стосується особливостей українського менеджменту, то потрібно відмітити, що він характеризується кризою управління. Тому деякі моделі управління, що використовуються за кордоном, не можуть бути застосовані в Україні. Але національна культура українців характеризується цілою низкою конструктивних рис, які можуть стати в основі новітньої системи корпоративних цінностей, це й високий рівень прагнення до волі, природний демократизм, доброта, взаємодопомога та цілеспрямованість. Відтворення українських демократичних цінностей та пов'язаних з цим рис національного характеру українців можуть позитивно вплинути на побудову ефективної корпоративної культури та управлінської системи міжнародних підприємств на території України.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ: СТРУКТУРА МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ

Харченко В.А., доцент

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет» (Україна)

Необхідність формування системи стратегічного управління розвитком викликана перш за все тим, що циклічність функціонування підприємства та негативний вплив факторів зовнішнього середовища спричиняють погіршення фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання і сприяють прояву кризи ефективності діяльності, платоспроможності, стійкості та призводять до загрози банкрутства. Виникає потреба у формуванні системи стратегічного управління, яка здатна підтримувати життєдіяльність підприємства на основі розвитку, запобігаючи розгортанню кризових явищ із використанням дієвих і вчасних механізмів протидії.

Існуючі системи управління не здатні адаптуватися до нових умов господарювання, які виникають у зовнішньому оточенні у період до настання кризи, під час її перебігу та у післякризовий період. Про це свідчать незадовільні економічні й фінансові результати роботи значної частки підприємств промисловості. Саме нездатність управлінських рішень позитивно впливати на покращення показників діяльності, а також невідповідність механізмів управління тим реаліям, в яких функціонують підприємства створюють проблемну ситуацію, що потребує вирішення.

Побудова на підприємстві системи стратегічного управління розвитком має відповідати певним принципам, умовам, здійснюватися у певній послідовності із застосуванням науково обґрунтованих методів, тобто постає питання необхідності формування методології дослідження даної проблеми.

Методологія наукового пізнання у процесі свого становлення сприймалася по-різному: як частина логіки, як частина метафізики, як особлива область філософської рефлексії. Слід зазначити, що у теперішній час методологія розглядається як самостійна наука, при цьому виділяють такі рівні методології, як філософська методологія, загальнонаукова методологія, конкретно-наукова методологія і методика і техніка наукових досліджень [5]. Взагалі розрізняють такі поняття, як методологія, методологія науки; відносно економічних знань – методологія економічної науки, методологія економічної теорії, методологія управління, менеджменту.

Аналіз понять «методологія» за науковими публікаціями [1-7] дозволив сформулювати узагальнені їх визначення. У цілому під методологією дослідники розуміють вчення про метод; вчення про структуру, логічну організацію, методах і засобах діяльності; усвідомлення шляхів і методів ефективного вирішення пізнавальних завдань; систему принципів і способів організації діяльності, учення про цю систему; учення про організацію діяльності; спосіб співвідношення між теорією і реальністю. Методологія науки (наукового пізнання) – вчення про принципи побудови, форми і способи наукового пізнання; інструмент збільшення нового знання.

Щодо економічних досліджень, то під методологією економічної науки розуміють раціональне пояснення прийняття чи неприйняття теорій або гіпотез відносно організації діяльності або поведінки економічних систем; інтерпретацію рішень, які пропонує теорія. Методологія економічної теорії розглядається як наука про методи вивчення господарської діяльності, економічних явищ, а методологія управління, менеджменту – як логічна схема управлінської діяльності, яка передбачає розуміння цілей і засобів їх досягнення.

Досліджуючи методологію будь-якої проблеми потрібно чітко сформулювати структуру методології дослідження. У структурі методології

виділяють її складові, компоненти, серед яких зазвичай розрізняють підходи, парадигми, критерії, механізми тощо. Враховуючи те, що методологія – це учення про організацію діяльності [4], при формуванні методології побудови системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства необхідно зупинитися на таких основних моментах: характеристика сутності та особливостей системи, принципів її формування, умов застосування; визначення суб'єкта, об'єкта, мети формування системи, завдань і функцій; визначення фаз, стадій і етапів формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства.

Також у процесі розкриття проблеми побудови дієвої системи управління потрібно визначити підхід до дослідження проблеми; сформулювати методологічні (концептуальні) положення, виділити методологічний базис дослідження (концептуальні основи і механізм формування системи).

1. Бурак П.М. Философия и методология науки / П.М. Бурак. – Минск: БГТУ, 2008. – 286 с.
2. Методология и методы экономической теории // Фролова Т.А. Экономическая теория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m202/1_5.htm. – Заголовок с экрана.
3. Методология управления и ее компоненты. Образовательный сайт Викторовой Т.С. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.viktorova-ts.ru/page97/page104/index.html>. – Заголовок с экрана.
4. Новиков А.М. Методология научного исследования / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: Либроком, 2010. – 280 с.
5. Пунченко О.П. Методологічні новації у сучасному науковому пізнанні / О.П. Пунченко // Гуманітарний вісник ЗДА. – 2014. – №57. – С. 27-37.
6. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е. Ф. Губский и др. – М.: Инфра-М, 2007. – 575 с.
7. Яскевич Я.С. Философия и методология науки / Я.С. Яскевич. – Минск: Высшая школа, 2007. – 656 с.

ПЕРСОНАЛ – ОСНОВНИЙ РЕСУРС ПІДПРИЄМСТВА

Часник Ю.М., студент

Сумський державний університет (Україна)

Найголовнішим ресурсом на підприємстві є персонал, його майстерність, освіта, підготовка, мотивація. Від забезпечення кваліфікованими кадрами, раціонального їх використання залежить організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансова стабільність.

Персонал – це особистісний склад організації, що працює загальною і має певну компетенцію (компетенція є потенціалом).

Одним з головних завдань менеджера – це уміло підібраний трудовий колектив. Це повинна бути команда однодумців і партнерів, здатних усвідомлювати, розуміти і реалізовувати задуми керівництва підприємства.

Трудові відносини – певно, один її найскладніших аспектів роботи підприємства. Набагато простіше виоротися з технічними і технологічними недоліками, ніж розв'язувати конфліктні ситуації, які виникли в колективі, де потрібно враховувати індивідуальні інтереси, психологічні аспекти.

Які б технічні можливості не відкривалися перед підприємством, воно не дає працювати ефективно без відповідного людського ресурсу. Але все в кінцевому підсумку залежить від людей, від їх кваліфікації, вміння і бажання працювати.

Підвищення конкурентоспроможності персоналу є процесом багатофакторним: в ринкових умовах різноманітні чинники, внутрішні і зовнішні, на різних рівнях впливають на персонал з різною силою, обумовлюючи прагнення до набуття конкурентних переваг.

Досить важливою умовою формування ефективної команди є постійний розвиток персоналу, що в майбутньому обов'язково призведе до ефективної кадрової політики, це в свою чергу до високого рівня кваліфікації персоналу, що, як уже відомо, призведе до ефективного виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Отже, роль персоналу у підвищенні конкурентоспроможності підприємства дуже висока, тому що саме персонал створює продукцію, за рахунок реалізації якої підприємство отримує прибуток, створює імідж підприємства, генерує нові ідеї та впроваджує нові методи виробництва або управління. Таким чином, персонал є однією зі складових підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шевченко Г.М.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Шульга С.О., студент, **Артеменко Л.П.**, к.е.н., доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

В сучасних умовах швидкоплинних змін зовнішнього середовища важливо приймати рішення щодо зміни стратегії підприємства. Кризовий стан економіки країни впливає на стратегію діяльності підприємства та може кардинально змінити цілі і мету підприємства. Стратегічне управління змінами на підприємстві в умовах кризи вимагає комплексних рішень, які

мають здатність вирішувати проблеми, які можуть бути зафіксовані в роботі підприємства.

Основні принципи стратегічного управління в умовах кризи: рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства; оперативне реагування на кризові явища для зміни стратегії підприємства; повна реалізація внутрішнього потенціалу підприємства для виходу з кризи [1, с. 258].

Дослідження підприємств України виробили комплекс дій в умовах економічної кризи:

1. «нічого не робити» – цій стратегії збираються дотримуватися близько 25% керівників підприємств;

2. перегляд бізнес-плану, відкладення або зменшення інвестицій, зміна асортименту продукції, енергозберігаючі заходи. Цю стратегію збираються використовувати більш успішні підприємства – це близько 20%;

3. скорочення обсягу виготовлення продукції, звільнення працівників – також близько 20%;

4. підвищення цін, цю стратегію планують використовувати близько 25%.

5. Існує п'ять основних акцентів, питань, на які необхідно звернути увагу для успішного виробу стратегії під час кризи:

1. Яка карта «проблемних точок» наших покупців?

2. У нас товар хороший, дуже хороший чи притягуючий?

3. Чи побудували ми найкращий «задній план» в своєму секторі, індустрії? Яка передісторія нашого товару?

4. Що дає імпульс, є каталізатором того, щоб покупець придбав наш товар або послугу?

5. У нас найстрімкіша траєкторія поліпшення в індустрії?

Для успішного існування в умовах кризи не потрібно створювати новий спосіб мислення і управління підприємством. Потрібно лише взяти існуючі принципи відомих компанії і пристосувати їх до потреб свого підприємства. Однак більшість підприємств під час кризи обирає дві найпоширеніші стратегії розвитку: динамічна та статична [3].

Динамічна або зовнішня стратегія передбачає, що підприємство проводить активну політику в зовнішньому середовищі: пошук нових ринкових можливостей, освоєння нових ринків, просування нових товарів, злиття-поглинання та інше. Вона тому і називається динамічною, що йдеться про швидкі дії для отримання швидкого результату.

Статична або внутрішня стратегія означає, що пошук нових можливостей проводиться всередині підприємства. Це активна зміна компанії для відповідності новим умовам: пошук внутрішніх резервів, розробка нових товарів, реінжиніринг, управління асортиментом, тощо. Не дивлячись на те,

що динамічна стратегія дає швидкий результат більшість вітчизняних підприємств обирає саме статичну стратегію, оскільки вона потребує менших фінансових затрат. Тільки стратегічне мислення та вміння оперативно приймати важливі рішення для компанії можуть принести підприємству додаткові прибутки навіть під час кризи.

Отже, успішне функціонування підприємства в умовах кризи можливе за рахунок формування і реалізації виваженої маркетингової, фінансової та інвестиційної політики. Таким чином, будь-які стратегічні зміни мають здійснюватися з урахуванням того, що вони забезпечать кращі умови для досягнення організацією своїх цілей, підвищать ефективність управління нею.

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник для студ. Вищих навч. закл. – К.: ЦУЛ, 2008.

2. <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. <http://strategy.com.ua/Articles/Content?Id=15>

6

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА КРАЇНИ ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ И СТРАНЫ PRACTICAL ISSUES OF BUSINESS ECONOMICS AND GOVERNMENT MANAGEMENT

СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИДЕЙ СПИРАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ ГРЕЙВЗА

Выговтов А.Л., студент

*Харьковский национальный экономический университет
им.С. Кузнеця (Украина)*

Эффективное функционирование и развитие современных предприятий во многом определяется способностью его руководства создавать команды, занятые творческим интеллектуальным трудом. Практика бизнеса подтвердила, что именно они способны реагировать на уникальные критические ситуации, все чаще возникающие в работе предприятий. Потенциал таких команд определяется уровнем их сплоченности, которая реализуется в двух вариантах солидарности: механической и органической. Механическая солидарность обеспечивается традиционными технологиями кооперации труда узко специализированных сотрудников, выполняющих свои функции согласно должностным инструкциям. Органическая солидарность предполагает объединение усилий творческих сотрудников, владеющих собственным уникальным инструментом решения критических ситуаций, который чаще всего генерируется в их сознании интуитивно. Именно эта солидарность сегодня не имеет строгого научно обоснованного обеспечения.

Определенные предпосылки достижения поставленной цели представлены в статье А.Доронина и Д.Серикова [1]. Эти авторы проанализировали возможность использования положений Спиральной Динамики сознания для диагностики внутренних источников активизации трудового поведения членов коллектива, определения направлений объединения их желаний в общую производительную силу.

Перед изложением материала, определяющего достижение поставленной в статье цели, целесообразно определиться с толкованием понятия «команда». Анализ соответствующей литературы позволил остановиться на определении команды как малой группы, которая

характеризуется позитивной синергией общего консолидированного труда, ориентированного на решение командных задач [2]. Создание такой команды выполняется по определенному алгоритму, который начинается с анализа руководителем сознания своих подчиненных. При этом он должен учитывать тот важный факт, что сознание имеет как индивидуальную, так и коллективную форму. К. Грейвз выделил 8 стандартных состояний – ценностных мемов (цМемов), на которых может находиться индивидуальное и коллективное сознание человека [3].

Отличительной чертой Спиральной Динамики является представление развития сознания человека от эгоистического самовыражения «я» к самопожертвованию во имя интересов сообщества, в котором он существует, – «мы». Новое состояние сознания на уровне «мы» создает предпосылки развития нового качества сознания на следующем уровне развития «я».

Если существует необходимость создать команду из сотрудников, имеющих определенный комплект цМемов, может возникнуть потребность в изменении их мотивов поведения для достижения органической солидарности. В связи с этим руководитель, создавая предпосылки для изменения цМема сотрудника и команды в целом, должен быть не только компетентным и владеть всеми инструментами воздействия на ценностные ориентации работника, но и уметь приспосабливаться к быстро меняющейся окружающей среде – в результате этих изменений.

Важнейшей ценностью коллективного сознания является то, что именно оно является ресурсом коллективного интеллекта. Единое информационное наполнение мировоззрения множества индивидов создает предпосылки ощущения каждым из них этой объединяющей общности и отождествления себя с данным множеством индивидов через понятие «мы». Эффективная команда обладает коллективным разумом, который объединен отдельными его элементами – сотрудниками для достижения общего дела. В процессе формирования руководителем эффективной команды подчиненных он выполняет распределение в ней ролей. При этом он должен рассмотреть функции каждой роли и найти подходящего человека с определенным цМемом под нее. Эта процедура позволит создать органическую структуру коллективного сознания, которая сможет максимально эффективно активизировать нужное поведение команды.

Таким образом, использование руководителем технологий Спиральной Динамики при формировании эффективной команды позволит создать, с одной стороны, ее коллективный разум, с другой – уникальные комфортные условия для активизации ее инновационно-творческого потенциала.

1. Доронин А. В., Сериков Д. О. Спиральная динамика сознания. Возможности использования руководителем коллектива / А.В.Доронин, Д.О.Сериков // Бизнес Информ. – 2012. – № 9. – С. 364–371.

2. Горбунова В.В. Методологические ориентиры проблемы командообразования в рамках ценностно-ролевой парадигмы / В.В. Горбунова // Психолого-педагогические науки. – 2012. – №3. – С. 14-17.
3. Дон Бек, Крис Кован. Спиральная динамика. Управляя ценностями, лидерством и изменениями в XXI веке/ Дон Бек, Крис Кован // BestBusinessBooks. – 2010. – 419 с.

КРІ КАК УНИВЕРСАЛЬНЫЙ МОТИВАТОР ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

Графодатская А.С., студент, **Поникаров В.А.**, профессор
Московский государственный университет приборостроения и информатики (Российская Федерация)

Повышение эффективности деятельности любого предприятия в значительной степени зависит от степени мотивации работы персонала. Обычные линейные методы оплаты труда построены на фиксированных выплатах и периодическом премировании, критерии которого зачастую выбираются руководителями предприятий самостоятельно, что становится причиной межличностных конфликтов. Постепенно появилась потребность совмещать разнообразные методологии по повышению заинтересованности персонала по методам премирования и по методам оценки их деятельности. Сегодня существуют универсальные методы, которые эффективно выполняют задачи по мотивации персонала. Одним из них является управление по целям - метод управления, предусматривающий предвидение результатов деятельности и планирование путей их достижения. Основоположником данной методологии является американский ученый Питер Друкер (1909-2005) один из ведущих теоретиков XX века по проблемам управления. В 1954 г. в своей книге «The Practice of Management» он описал общие принципы управления по целям и дал рекомендации по постановке и контролю исполнения целей. Питер Друкер также является основоположником системы оценки достижения результатов через КРІ (англ. Key Performance Indicators) – ключевые показатели эффективности. КРІ – система оценки, которая помогает предприятию определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. Использование ключевых показателей эффективности дает предприятию возможность оценить свое состояние и помочь в оценке реализации корпоративной стратегии. КРІ позволяет производить контроль деловой активности сотрудников и предприятия.

В зависимости от стратегии предприятия различают разные КРІ. В основном их применяют для определения результативности работы административно-управленческого персонала. Благодаря КРІ руководители

могут контролировать показатели эффективности каждого сотрудника, сопоставить производительность их труда, а также курировать этапы реализации ими главной задачи и достижение ключевых целей предприятия. На сегодняшний день KPI и мотивация персонала стали неразрывными понятиями. Современные предприятия, стремящиеся создать наиболее совершенную и эффективную систему мотивации и стимулирования персонала, переходят на оплату труда с использованием системы KPI.

1. Ильясов Ф.Н. Тарифная сетка, система грейдов на основе закона Вебера // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2012. – № 6. – С. 128-135.

2. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI. – М.: Инфра-М, 2013. – 255 с.

3. Ключков А.К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2010. – 160 с.

БАНКРУТСТВО ТА ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Гук О.В., к.е.н., доцент, **Ткаченко Г.О.**, студент
НТУУ «КПІ» (Україна)

У сучасних умовах функціонування світової економічної системи необхідно враховувати різкі коливання валютних курсів та високі темпи інфляції, що зумовлюють необхідність проведення ефективного оздоровлення підприємства за рахунок мобілізації фінансових ресурсів та ефективного управління його господарською діяльністю.

Найбільша кількість банкрутств буває в економіці країни, яка переживає спад або трансформацію. Аналогічна ситуація виникає і в галузях економіки. Якщо галузь перебуває на завершальній стадії фази розвитку або на ринку відбувається падіння попиту на її продукцію, то кількість банкрутств суттєво зростає. Критичний стан багатьох ланок фінансової системи зумовлює необхідність проведення санації підприємств з метою виведення їх з глибокої кризи. На сьогодні будь-яке підприємство, незалежно від форми власності та виду діяльності, повинно реально оцінювати як власний фінансовий стан, так і фінансові резерви своїх партнерів. Незадовільний стан показників діяльності підприємства є причиною зниження його платоспроможності, погіршення фінансової стійкості, що в результаті призводять до позапланованих витрат і недосягнення бажаного фінансового результату а іноді і банкрутства.

У ринковій економіці банкрутство підприємств – реалії сьогодення. Згідно зі статистичними даними лише 20-30 організацій із 100 здатні утримати свої конкурентні позиції. У Державному департаменті України з питань банкрутства протягом 2013 р. порушено 8811 справ про банкрутство підприємств різних форм власності. З них – 438 підприємств – це державні

підприємства або ті, у статутному фонді яких державі належать більше 25%. Решта – це підприємства приватного сектору економіки, у тому числі – фізичні особи. При цьому у приватному секторі лише 1,5% підприємств, що перебувають на межі банкрутства, знаходяться на шляху проведення санації, в той час для державного сектору ця цифра є вищою і складає 3% [1].

Проведення фінансового оздоровлення підприємства дає позитивні результати, зокрема, протягом квітня-червня поточного року кількість справ про банкрутство підприємств скоротилася майже на 8% - з 9549 до 8811 [1].

Основним підходом у системі запобігання банкрутству підприємства є застосування механізму санації, який передбачає фінансове оздоровлення підприємства та, відповідно, задоволення через певний час вимог кредиторів. У законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» передбачені такі судові процедури, що застосовуються до боржника: розпорядження майном боржника; мирова угода; санація боржника; ліквідація банкрута [3].

Санація – оздоровлення фінансового стану підприємства через систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційних та соціальних заходів для запобігання його банкрутства чи підвищення конкурентоспроможності. Її звичайно здійснюють через структурну перебудову виробництва, зокрема через зміну номенклатури продукції, подрібнення підприємства, зміну ринків збуту, злиття підприємства, що є на грані банкрутства, з більш міцними, випуск нових акцій та облігацій для мобілізації капіталу, інші заходи [2]. Виділяють такі типи санаційних заходів як організаційно-правові, виробничо-технічні, фінансово-економічні та соціальні [3].

Отже, питання проведення санації є досить актуальними для української економіки. Санація є одним із найдієвіших засобів подолання платіжної кризи та запобігання банкрутства підприємства. Банкрутство підприємства та її ліквідація мають негативні наслідки не тільки для власників підприємства. Серйозних збитків зазнають кредитори фірми, її виробничі партнери та споживачі продукції. Крім того, банкрутство певного підприємства призводить до зменшення податкових надходжень у бюджет а також збільшення безробіття, що негативно впливає на економіку країни в цілому. Це дає підстави зробити висновок про те, що у випадку успішної програми фінансового та стратегічного оздоровлення підприємства, найменшого втручання держави в процес запобігання банкрутству, дотримання антимонопольного законодавства та інших законів ринку, підвищення кваліфікації професійних санаторів та арбітражних керуючих можливим стане подолання економічної кризи на вітчизняних підприємствах.

1. Офіційний сайт Міністерства юстиції України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/news/43722>.

2. Загородній А.Г. Ідентифікація ризиків банкрутства машинобудівних підприємств / А.Г. Загородній, О.В. Гук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Розвиток територіально-виробничих систем: Зб. наук. пр. Вип. 6 (68) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів: Інститут регіональних досліджень, 2007. – С. 184–205.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Доронин А.В., д.э.н., проф.

*Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела
НБУ (Украина)*

Под влиянием перераспределения прав собственности на редкие ресурсы происходит перераспределение власти между собственником рабочего места и собственником рабочей силы, редким ресурсом которой являются знания. Формула экономических отношений между собственником рабочего места и собственником рабочей силы, обладающего уникальными знаниями и умениями их использовать, меняется с «ты мне свою работу определенного количества и качества – я тебе зарплату» на «ты мне зарплату – я тебе работу, качество и количество которой соответствует зарплате». Если в первой формуле главную позицию власти занимает работодатель, то во второй – собственник редкой интеллектуализированной рабочей силы. Казалось бы в таком случае решить проблемы справедливого перераспределения власти может демократизация. Однако если во взаимоотношениях носителей демократии нет доверия и социального партнерства, возможность решения проблемы неочевидна. В связи с этим условия и пределы демократизации отношений между собственниками рабочего места и уникальных знаний являются сегодня актуальным предметом исследования в сфере менеджмента.

Реальные проблемы, сопровождающие работу предприятий в рыночной экономике, становятся все более сложными по природе. Для их решения необходимо создавать многопрофильные команды из различных профессионалов и использовать полидисциплинарный подход для выполнения научно обоснованных эффективных исследований. Разработка рекомендаций для решения проблем, имеющих многомерную комплексную природу, сдерживается неоднозначностью толкования сущности и содержания понятий, которыми пользуются ученые, представители различных научных школ и научных дисциплин. Создание единого языка для общения и дискуссий пока что ориентировано на уточнение отдельных понятий, но уже пришло время не только разрабатывать соответствующие

системы понятий (терминосистемы), но и создавать методологию их формирования.

Для обеспечения интеллектуализации капитала предприятий, которая уже осознана практиками как объективная необходимость, руководители вынуждены привлекать в коллектив уникальных специалистов, людей с различными оригинальными восприятиями себя и внешней среды, различным характером, темпераментом, структурой и уровнем развития отдельных составляющих их интеллекта. Созданию теоретико-методологических рекомендаций к формированию и развитию совокупного работника интеллектуального труда пока что уделяется мало внимания. Интеллектуальная составляющая активов предприятия уже давно исследуется различными научными школами, однако перечень ресурсов для ее формирования, практические технологии капитализации интеллектуальных человеческих способностей в значительной степени требуют уточнения и методического обеспечения. Особенно в контексте создания в этом процессе не столько добавленной стоимости капитала, сколько добавленной ценности или полезности организации, которые пока что практически не исследуются.

Трудовая активность персонала только недавно стала исследоваться в контексте поведенческой парадигмы. Менеджеры не имеют опыта упорядочения поведения подчиненных, поскольку использование традиционных административных и экономических инструментов в этом случае не дает должного эффекта. А освоению социально-психологических и образовательно-воспитательных методов влияния пока что мало уделяется внимания и практиками, и учеными.

В то же время исследования практических ситуаций показывают, что почти все руководители коллективов не имеют полного представления об источниках трудовой активности подчиненных, обладающих высоким творческим потенциалом. Использование для этих целей моделей человека, которые предполагают восприятие его как целеустремленной системы, предоставляет шансы для разработки конструктивных технологий упорядочения трудового поведения при помощи инструментов организационной культуры и лидерства.

Критическим ресурсом решения научных и практических проблем менеджмента является, во-первых, умение представителей различных научных направлений устанавливать контакты, во-вторых, их способность не только и не столько обмениваться информацией о ситуации, сколько – смыслами, которые она передает.

При этом возникает проблема не только согласования когнитивных конструктов ученых, но и защиты авторства новой идеи. Чтобы преодолеть тревогу ученых по поводу недобросовестного использования коллегами их

оригинальних ідей, цілесобразно в систему захисти пріоритетності етих ідей внедрити фанцузські технології іспользовання так называемых конвєртов Соло.

ДО ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

*Дудка Т.Ю., к.п.н., Бондарина Л.В., студент, Огородник І.О., студент
Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова (Україна)*

Сьогодні туризм перетворився на потужний світовий феномен, який незважаючи на всі політичні та економічні потрясіння продовжує розвиватися. З практичної точки зору, він виконує цілий ряд найважливіших суспільних функцій, що з одного боку, сприяє розширенню меж людського пізнання, а з іншого - впливає на розвиток багатьох галузей господарства, оскільки приносить економічні вигоди.

Туризм як сфера національної економіки виконує одну з найважливіших соціальних функцій - відновлення і зміцнення життєвих сил та здоров'я людини, сприяє всебічному розвитку особистості, формуванню в країні високоякісного людського капіталу.

Стан вітчизняного туризму не можна оцінити як задовільний. Українська туристична індустрія значно поступається індустрії зарубіжних країн, хоча володіє хорошим рекреаційним та культурно-історичним потенціалом. Проте, останнім часом у зв'язку з нестабільною політичною та економічною ситуацією у державі, розвиток туристської індустрії значно погіршився і оцінюється буквально як критичний.

Порівнюючи довгострокові перспективи розвитку світової індустрії туризму з вітчизняними, слід зауважити, що перші є набагато оптимістичнішими. Очікується, що до 2020 р. кількість подорожуючих по земній кулі зросте до 1,5 млрд. осіб, а рівень загальних доходів сягне позначки 2 трлн. дол.

Цивілізований туристичний бізнес і модель менеджменту сьогодні переживає стадію становлення. Все більше і більше підприємців, державних і регіональних чиновників шукають нові форми туристичної роботи, які здатні найбільш швидко та ефективно привести у фіналі до високого практичного результату. Саме вони сьогодні повинні бути зацікавлені у менеджменті, який позитивно зарекомендував себе у провідних компаніях світу.

Учені І. Ансоффа та С. О'Доннела підкреслюють, що рівень менеджменту має велике значення для ефективності економічних й

соціальних процесів в туристській галузі в цілому, та суттєво впливає на розвиток сфери послуг [4].

При вирішенні вище окреслених проблем в сфері українського туризму суттєве значення має рівень соціально-економічного розвитку країни в цілому і регіонів зокрема, слід звернути особливу увагу на формування та подальше вдосконалення законодавчої бази й системи державного управління туризмом.

Однак, ключовою ланкою у вирішенні проблем галузі, відправною точкою розвитку вітчизняної індустрії туризму в нових умовах ринкових відносин, на наш погляд, є перехід підприємств, що займаються туристичною діяльністю, на ефективну систему управління - менеджмент. Якісне перетворення вітчизняного туризму у важливу галузь економіки, повинно супроводжуватися конкуруванням із західними транснаціональними корпораціями, а досягнення цього результату можливе лише в умовах докорінного перетворення системи управління у всіх акторів туристської індустрії.

Сьогодні, також, необхідно визначитися зі стратегічними цілями розвитку, принципами, методами і технологіями управління підприємствами туристської індустрії. Необхідність відходу від командно-адміністративних методів управління, від однотипних стандартизованих рішень до посиленого впровадження інноваційних підходів в управлінні підприємств актуалізує дослідження проблем становлення менеджменту на підприємствах туристської індустрії. В умовах посиленої конкуренції цим підприємствам важливо сьогодні не тільки освоїти стандарти менеджменту, але і йти далі, створюючи інноваційні та конкурентоспроможні моделі менеджменту в сфері туризму.

З вище викладеного стає зрозумілим, що швидке та комплексне впровадження і вдосконалення менеджменту, як ефективної системи управління, на підприємствах індустрії туризму, поряд із заходами державної підтримки, дозволить вийти туристській індустрії сучасної України на новий рівень розвитку та зробить її конкурентоспроможною на світовому туристичному ринку.

1. Александрова, А. Ю. Международный туризм: Учеб. /А.Ю. Александрова М.: Аспект Пресс, 2002. – 470 с.
2. Бикташева, Д. Менеджмент в туризме: Учеб. пособие / С. А. Бикташева, Л.П. Гиевая., Т.С. Жданова. М.: Альфа – М: Инфра-М, 2013. – 272 с.
3. Кабушкин, Н. И. Менеджмент туризма Текст. : учебник / Н.И. Кабушкин. Изд. 5-е испр. и доп.- Мн.: Новое знание, 2005. – 408 с.
4. Никонова, О. В. Социально-экономические особенности формирования и развития индустрии современного туризма. Текст. : учеб. пособие / О. В. Никонова. М.: Page, 2010. – 115 с.

ПСИХОЛОГІЧНЕ ТЕСТУВАННЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕТАП ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ

Ізюмцева Н.В., к.е.н., доц., **Малахова Є.А.**, студент

Харківський інститут банківської справи УБС НБУ (Україна)

Роль психологічних якостей персоналу неможливо переоцінити. Сучасність висуває нові вимоги до кандидатів на робоче місце, зокрема, здатність людини справлятися з масштабом та швидкістю змін, когнітивні здатності особистості для досягнення власних результатів і внеску в роботу команди. У тому числі можна назвати такі, як особиста і соціальний відповідальність, відчуття власної гідності, повага гідності іншої людини, готовність зрозуміти інших і прийти на допомогу, емоційна стійкість, соціальна адаптивність. Саме тому визначення психологічних якостей є важливою частиною відбору персоналу.

Найбільш поширеним у сучасних умовах методом відбору персоналу на підприємствах є тестування. Тест – це метод психодіагностики, який використовує стандартизовані запитання і завдання (тести), котрі мають певну шкалу значень. Тести використовуються для визначення ділових, професійних і психологічних якостей працівників. Науково обґрунтовані тести можуть визначити різноманітні характеристики людини – від темпераменту до професійно важливих рис персоналу.

За допомогою тестів можна оцінити: швидкість і точність виконання роботи, стійкість уваги, уміння швидко орієнтуватися, старанність, ретельність, особисті схильності, рівень розумових здібностей, інтереси, тип особистості, пам'ять, темперамент, лідерські здібності, чесність. Крім того тестування дозволяє виявляти такі негативні риси характеру кандидата: збудливість, дратівливість, підвищена чутливість до зауважень і рекомендацій, завищена самооцінка т.п.

Перевагами тестування є:

- об'єктивність оцінки кандидата (на противагу, співбесіда включає в себе лише суб'єктивне враження про кандидата);
- кожен тест пройшов стадію розробки і перевірки, тому дані, які ми отримуємо є статистично перевіреними і математично достовірними;
- тести дозволяють побачити інколи несподівані сторони особистості кандидата, які приховуються під час співбесіди.

Тестування особливо широко отримало відображення у кадровій політиці банківських установ. Найчастіше це стосується оцінки чесності майбутнього банківського службовця. Найчастіше тести створюються таким чином, що питання дублюються кілька разів у різному формулюванні, що значно збільшує точність результатів.

В тестування включаються питання щодо ділової репутації кандидата або стосовно минулого місяця роботи, які банківські установи мають можливість перевірити з достовірних джерел. В професійно складених тестах крім шкал, які вимірюють особистісні характеристики, є шкала соціальної бажаності, тобто – шкала брехні. Ці шкали містять такі питання як: «Чи завжди Ви виконуєте свої обіцянки, навіть якщо це Вам не вигідно?»; «Чи усі ваші звички хороші і бажані?»; «Чи буває, коли Ви розізлились Ви виходите з себе?»; «Буває, що Ви пліткуєте?» і ін. Зазвичай після тестування проводиться бесіда щодо сумнівних питань.

Популярність психологічного тестування персоналу в банках також можна пояснити з іншої точки зору.

Більшість банків мають досить розвинену мережу відділень і, відповідно, велику чисельність персоналу. В найбільших банках України чисельність співробітників перевищує 10 тисяч (Укрсоцбанк, Укрсиббанк, Райффайзен банк Аваль) і досягає навіть 35 тисяч (ПриватБанк). Природна зміна персоналу, як правило, становить приблизно 10% на рік. Із 10 тисяч осіб штату це приблизно 1 тисяча робочих місць, на кожне з яких претендують близько 3-6 кандидатів. Тобто це в середньому 4,5 тисяч кандидатів, яких необхідно оцінити, на одного роботодавця на рік. Крім того важливим фактором є територіальне розосередження відділень, що унеможливорює особистий контакт кадровиків з кожним кандидатом. Тому досить складно кадровим службам банківських установ оцінювати психологічні якості усього потоку кандидатів іншими методами ніж тестування.

Таким чином психологічне тестування – це ефективний і потрібний метод для результативного підбору персоналу. Але він як і кожен інший вимагає правильного розроблення, застосування та виявляється найбільш дієвим у комплексі із іншими методиками, які застосовуються під час відбору кандидатів.

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом - Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Купер Д. Отбор и найм персонала: технологии тестирования и оценки / Д. Купер, И. Т. Робертсон, Г. Тинлайн. – М.: Вершина, 2005. - 336 с.
3. Анастаси А., Урбина С. Психологическое тестирование. – СПб.: Питер, 2007. – 688 с.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ»

Казанцев С.С., студент

Сумський державний університет (Україна)

Производственно-коммерческая деятельность ПАТ «Укртелеком» в рыночной экономике следует определенной стратегии, осознанно или неосознанно проводимой, с установлением явной или неявной цели на длительный или короткий период, но всегда с надеждой на успешную конкурентную деятельность.

Стратегически целесообразно взять за основное направление в развитии ПАТ «Укртелеком» за счет услуги широкополосного доступа в интернет. На сегодняшний день этим развитием в компании занимается ТМ «Ого!» Технология, которую используют для предоставления услуг – это технология ADSL через медную телефонную связь, которая существует.

Количество абонентов на рынке интернет-услуг составляет 1,17 млн. пользователей, в процентном соотношении доля компании в интернет-бизнесе составляет 30%. За два года можно увеличить количество потребителей до 35% за счет строительства оптоволоконной сети (FTTP), которая позволит увеличить скорость передачи данных вчетверо.

В концепции развития ПАТ «Укртелеком» выход на рынок цифрового телевидения. Для малого и среднего бизнеса будет разработана технология «облачных сервисов». Эта услуга позволит работать с электронной почтой, большим объемом документов и сохранять на удаленных и мощных защищенных серверах ПАТ «Укртелеком»

Сочетание общей стратегии предполагает: развитие новых форм и направлений обучения, создания новых методических и научных разработок, разработки и корректировки учебных планов и программ, привлечение ведущих специалистов для выполнения обучения по современным направлениям развития отрасли информатизации и связи, проведение научно-технических конференций и семинаров, использование современного оборудования ведущих производителей в учебном процессе, расширение связей и контингента слушателей. Однако способность реализовать стратегию — первейший показатель в оценке работы компании.

Одним из главных пунктов стратегии развития ПАТ «Укртелеком» является сотрудничество с международными компаниями в сфере телекоммуникаций. Стратегическая цель Пат «Укртелеком» - оставаться лидером телекоммуникаций Украины и утолять потребности своих потребителей и абонентов.

Научный руководитель: к.э.н., доц. **Петрушенко Н.Н.**

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Коваленко О.В., д.е.н., проф., **Ткачук В.Ю.**
Запорізька державна інженерна академія (Україна)

Проблеми якості в сьогоденних економічних умовах здобувають все більшого значення. У наші дні питання якості для споживача є першочерговими, часто переважаючи над ціновими. Споживач у своїй масі хоче одержувати кращу якість навіть за небагато вищу ціну, бажаючи переплатити, але купити товар найкращої якості.

ПАТ «ЗТР» – один з найбільших виробників трансформаторного устаткування у світі, з великим науково-технічним потенціалом і виробничими потужностями. На підприємстві накопичений величезний досвід, що дозволяє робити силові й спеціальні масляні трансформатори й електричні реактори в діапазоні потужностей від 0,1 до 1250 МВА й напругою до 1150 кВ, відповідно до вимог будь-яких національних і міжнародних стандартів і індивідуальних потреб замовників. На підприємстві сьогодні відбувається комплексне реформування усіх сфер діяльності для того, щоб відповідати зростаючим потребам ринку. На заводі ведеться масштабна робота зі збільшення власних виробничих потужностей, підвищення ефективності роботи. Керівництво підготувало серію проектів, які дозволять вийти на рівень виробництва не менш 60 ГВА. За рахунок заходів щодо оптимізації виробництва й застосування сучасних підходів до управління, за останні кілька років виробничий цикл скоротився в середньому в півтора рази, підвищилася продуктивність праці. Крім виробництва трансформаторного устаткування, підприємство освоює інноваційні види продукції, успішно поставляючи керовані шунтувальні ректори, призначені для компенсації реактивної потужності в мережах змінного струму.

Традиційно передова технологія й висока технологічність прийнятих конструктивних рішень визначають широку світову популярність силових трансформаторів ПАТ «ЗТР», як надійного й зручного в обслуговуванні устаткування, що має термін служби, що значно перевищує нормативний. Дотепер в експлуатації перебувають трансформатори, «вік» яких наближається до напівстоліття, тобто деяким менше існування самого заводу. Особливістю технології підприємства є вертикально-інтегроване виробництво. Це означає здатність гнучко реагувати на ринковий попит, швидко міняти графік виробництва й розміщати великий обсяг замовлень одночасно. Багато компонентів, необхідних для виробництва трансформаторного устаткування, виготовляються на місці. Це є серйозною

перевагою в порівнянні з іншими підприємствами. ПАТ «ЗТР» володіє сучасною конкурентоспроможною технологією (know-how) у сфері виробництва силових трансформаторів і реакторів (керованих і шунтувальних), починаючи із вхідного контролю матеріалів, що комплектують вироби і закінчуючи випробуваннями готової продукції. Передові позиції в технології виробництва підприємство забезпечує шляхом застосування на всіх етапах виготовлення продукції найсучасніших технологічних процесів.

Силові трансформатори й електричні реактори, вироблені ПАТ «ЗТР», по якості й сервісу знаходяться на рівні світових стандартів і продаються по найбільш конкурентним цінам. Система менеджменту якості ПАТ «ЗТР» уже більш 10 років функціонує відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9001:2000, успішно адаптована до вимог ГОСТу, УкрСЕПРО. Забезпечення якості на рівні світових стандартів – одна зі стратегічних завдань підприємства, і цілком зрозуміло, чому питанням якості приділяється пріоритетна увага. Була піддана повної ревізії система контролю продукції на підприємстві: при збереженні традиційної системи незалежного технічного контролю, основна відповідальність за контроль якості була перенесена на безпосередніх виконавців. Реорганізація була багатовекторна. Люди були зорієнтовані на приймання продукції на виході, тобто на результаті, який побачить замовник. Також був створений відділ якості, який інтегрує в собі масу функцій. Крім розробки, впровадження й підтримки системи менеджменту, відділ займається аналізом якості продукції, питаннями зворотного зв'язку із замовником. І, саме цікаве, була створена група внутрішніх аудиторів продукції. Це досвідчені люди, які завдяки накопиченим знанням і навичкам здатні побачити не тільки дефекти, але й невідповідність контракту. Це принципово новий підхід до роботи. Орієнтація фахівців здійснюється не просто на виявлення невідповідностей, їх аналіз, але й на видачу рекомендацій з коригувальних і попереджуючих дій. Але головне, все-таки, – це робота з виконавцями, їх навчання, атестація й інформування про реакцію споживачів на їхню роботу. Високий рівень якості досягається не тотальним контролем, а грамотним і відповідальним виконанням роботи.

Серія стандартів ISO 9000 включає кілька стандартів систем забезпечення якості. Дані стандарти розробляються Міжнародною організацією по стандартизації (ISO) і мають той же самий зміст, що й відповідні європейські стандарти (EN), а також національні стандарти в ряді країн. Серію стандартів ISO 9000 становлять моделі або провідні вказівки. Усі ці документи називаються стандартами, незважаючи на те, що деякі з них є інструкціями або збірниками рекомендацій. Серія стандартів ISO 9000 являє собою узагальнення національних і міжнародних стандартів по

системах якості. Стандарти ISO 9000 визнані практичні в усьому світі й прийняті в якості національних стандартів більш ніж в 70 країнах. Ці стандарти досить популярні в країнах, котрі ведуть активну міжнародну торгівлю, таких як США, Канада і Японія, а також у країнах Європейського Союзу [2, с. 193]. Стандарт ISO 9000 версії 2000 року пропонує прийняття процесного підходу при розробці, впровадженні й поліпшенні результативності системи менеджменту якості для збільшення задоволеності споживача, за допомогою виконання його вимог. Для ефективного функціонування організації необхідно ідентифікувати численні взаємозалежні між собою види діяльності й управляти ними. Види діяльності, що використовують ресурси й керовані в певному порядку, що дозволяє перетворити "входи" в "виходи", можуть бути розглянуті як процеси. Часто "вихід" одного процесу є безпосереднім "входом" у наступний процес. Застосування системи процесів у рамках організації разом з ідентифікацією й взаємодією цих процесів, а також управління ними, може бути презентовано як "процесний підхід".

При розробці стандартів ISO 9000 версії 2000 р., одна з переслідуваних цілей полягала також у спрощеній структурі стандартів для полегшення їх застосування в організаціях. У результаті такої реструктуризації замість 20 стандартів, що раніше застосовувалися, серія ISO 9000:2000 містить усього 4 нових стандарти [5, с. 113]:

- ISO 9000:2000 – системи менеджменту якості. Основи й словник;
- ISO 9001:2000 – Системи менеджменту якості. Вимоги;
- ISO 9004:2000 – Системи менеджменту якості. Провідні вказівки;
- ISO 10011:1991 – Аудит систем менеджменту якості.

Стандарт ISO 9000 версії 2000 р. пропонує прийняття процесного підходу при розробці, впровадженні й поліпшенні результативності системи менеджменту якості для збільшення задоволеності споживача, за допомогою виконання його вимог. Для ефективного функціонування організації необхідно ідентифікувати численні взаємозалежні між собою види діяльності й управляти ними.

Перевага процесного підходу полягає в безперервному управлінні, що забезпечує гарний взаємозв'язок як між окремими процесами в рамках організації, так і їх комбінацією й взаємодією.

Коли процесний підхід використовується в рамках системи менеджменту якості, він підкреслює важливість [3, с. 98]:

- розуміння й виконання вимог;
- необхідності розгляду процесів у термінах "додаткової вартості";
- одержання результатів виконання процесів і результативності;
- безперервного поліпшення процесів, заснованого на об'єктивних

вимірах.

Опис бізнес-процесів є основою процесного підходу як невід'ємного компонента моделі менеджменту якості, що заснована на стандартах ISO серії 9000.

Формалізація процесів приводить до наступних позитивних наслідків:

- поліпшення управління формалізованою діяльністю;
- поліпшення внутрішнього інформування;
- перехід від усної культури до письмової культури бізнесу – виникнення "регулярного" менеджменту [1, с. 93].

Але варто пам'ятати й про негативні наслідки:

- обважнення функціонування підприємства – достатня кількість інструкцій, бюрократія;
- труднощі в управлінні масивною системою документації: ідентифікація статусу, управління змінами документації й т.п.;
- акцент роботи персоналу на виконання інструкцій, а не поліпшення результатів діяльності.

Пройшовши сертифікацію, відповідно до системи якості, підприємство скоротило чисельність робітників відділу технічного контролю. Відповідальність за якість виготовленої продукції була перенесена на робітників, що її виробляють. Це негативно відобразилося на якості продукції, тому що свідомість українських робітників не відповідає рівню свідомості громадян багатьох інших розвинених країн світу.

Розглянувши систему управління якості ПАТ «ЗТР», котра відповідає стандартам серій ISO 9000:2000, можна зробити висновок, що ці стандарти поряд із багатьма плюсами мають деякі недоліки [4, с. 183]:

- немає конкретних вимог до змісту системи контролю над витратами на якість продукції, тобто не розглядається й не відслідковується ефективність впровадження системи якості;
- немає орієнтації на загальнолюдські цінності — екологію, соціальний клімат;
- немає твердої вимоги сертифікації усіх комплектуючих, що надходять на виробництво.

Таким чином, проведений аналіз форм і методів організації робіт щодо поліпшення якості продукції, виявлення можливості застосування до робіт з поліпшення якості продукції принципів загальної теорії управління, розробка схем механізму управління якістю, визначення характеру потреб, стан кон'юнктури ринку як вихідного елемента управління якістю продукції або послуги, критичний розгляд визначень основних термінів свідчить про наступне: управління якістю продукції на підприємстві – це керівна діяльність по забезпеченню проектування, виготовлення й реалізації товарів, що володіє досить високим ступенем корисності й задовольняє запити

споживачів. Низька (не конкурентоздатна) якість продукції – це не абстрактна категорія, а цілком конкретна причина нежиттєздатності підприємства. Тому проблема якості усвідомлюється вже як стратегічна проблема. Здатність підприємства досягати своїх цілей, забезпечуючи конкурентоздатність продукції, що випускається визначається діючою на ньому системою організації й управління – системою управління якістю. Сучасну організацію робіт з якості теоретично припустимо, а практично доцільно й ефективно, на нашу думку, будувати не на загальному глобальному контролі, а на принципах загальної теорії управління на основі схем механізмів управління якістю продукції. Сучасне управління якістю продукції повинне прямо орієнтуватися на характер потреб, їхню структуру й динаміку; ємність і кон'юнктуру ринку; стимули, обумовлені економічною й технічною конкуренцією, характерні для ринкових відносин.

1. Варналий З.С. Анализ финансовой деятельности предприятия/ Варналий З.С. // Економіка України. – 2004. – № 62. – С. 75-79 .
2. Версан В.Г. Системы управления качеством продукции/ Версан В.Г., Чайка И.И. – М.: Изд.стандартов, 2006. – 426 с.
3. Калиновська Л.С. Управління якістю діяльності торговельного підприємства: / Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К.: 2005. – 19 с.
4. Семенов Г.А. Методичний підхід до управління якістю продукції / Г.А. Семенов, О.О. Єропутова, О.В. Ярошевська // Зб. наук. праць з економіки „Прометей”. – 2011. – №1(37). – С. 135-139.
5. Системы качества. Сборник нормативно-технических документов. – К.: Основы,1999. – 123 с.

ОЦІНКА НЕЯВНИХ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Мішенін Є.В., проф.

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку
України»*

Коблянська І.І., доц.

Сумський національний аграрний університет (Україна)

Управління логістичними витратами, які, за різними оцінками, становлять 5-30% собівартості продукції [4], є значним резервом мінімізації загальних витрат підприємства та підвищення ефективності господарської діяльності. Метою управління логістичними витратами є досягнення їх оптимальної (мінімальної) загальної величини, за якої, водночас, забезпечується необхідний рівень обслуговування споживачів. Останнє вимагає оцінки та врахування у процесі прийняття рішень неявних витрат підприємства, які виявляються у формі збитку, спричиненого недостатнім рівнем якості логістичного менеджменту та сервісу. Зважаючи на змістовні

роботи з оцінки та обліку елементів витрат підприємства, пов'язаних із виконанням логістичних операцій і функцій [1, 3, 4], необхідно констатувати, що питання оцінки вищезазначених неявних витрат залишаються недостатньо дослідженими. Відтак, визначення економічного змісту та складових збитку від недостатнього рівня якості логістичного менеджменту та сервісу є актуальним завданням, що потребує ґрунтовного наукового аналізу та вивчення.

Ідентифікація складових збитку від недостатньої якості логістичного управління та розроблення методичних підходів до його оцінки пов'язані з дослідженням змісту управлінської діяльності, виділенням тих факторів та чинників, від яких залежать якісні параметри виробничої логістичної системи, а також економічною оцінкою наслідків їх порушення.

Носіями функцій логістичного управління є всі суб'єкти, які беруть участь у логістичних процесах підприємства: окремі підрозділи підприємств та вище керівництво, якому належить регулювальна та координуюча роль. Досконалість реалізації функцій логістичного управління визначає організаційно-технологічні параметри виробничої системи: тривалість технологічних операцій; ресурсомісткість операцій, процесів, продукції та послуг; номенклатуру та асортимент продукції та послуг; характеристики вхідних ресурсів, їх джерела; виробничу структуру; якість та обсяги виробництва продукції та послуг та ін.

Якість управлінської діяльності у логістичній системі потрібно розглядати в контексті здатності виконувати управлінські функції на такому рівні, який забезпечує досягнення стандартних чи запланованих значень організаційно-технологічних параметрів і, відповідно, й досягнення цілей системи. Невідповідність якості логістичної системи потребам споживачів та умовам господарювання, як наслідок недосконалого логістичного менеджменту та сервісу, виявляється у формі відмов, що призводять до зниження прибутку, а також додаткових витрат, пов'язаних із проведенням заходів із контролю якості параметрів логістичної системи.

Таким чином, збиток від недостатньої якості управління логістичною системою являє собою сукупність втрат та додаткових витрат, розглянутих у контексті матеріальної відповідальності (у т.ч. внутрішньовиробничої) за порушення договірних зобов'язань та невиконання запланованих обсягів реалізації продукції.

Основними складовим збитку від недостатньої якості логістичного управління є такі [2, с. 66-67]:

1. Втрати (недоотримання) прибутку через скорочення обсягів виробництва або реалізації продукції, а також зумовлені зростанням умовно-постійних витрат у структурі собівартості продукції.

2. Додаткові витрати, пов'язані із запобіганням зменшення обсягів виробництва: на оплату праці під час простоїв та форсування виробництва;

пов'язані із заміною матеріалів чи постачальника, виготовленням ресурсів власними силами; пов'язані із прискореною доставкою тощо.

3. Втрати та додаткові витрати, спричинені пошкодженням чи розкраданням майна, зростанням браку та зниженням якості продукції.

4. Витрати, пов'язані з виплатою штрафних санкцій, визначені виходячи з умов договору або згідно із чинним законодавством.

Підсумовуючи зазначимо, що врахування збитку від недостатньої якості логістичного менеджменту та сервісу в моделі загальних логістичних витрат підприємства сприяє попередженню субоптимізації та дозволяє зменшити ризик невиконання договірних зобов'язань та планових завдань підприємства.

1. Біловодська О.А. Логістичні витрати підприємств виробництва будівельних матеріалів / О.А. Біловодська // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 2 (33). – С. 84-88.
2. Екологоорієнтоване логістичне управління виробництвом : монографія / [Є. В. Мішенін, І.І. Коблянська, Т. В. Устік, І. Є. Ярова] ; за наук. ред. д.е.н., проф. Є.В. Мішеніна. – Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2013. – 260 с.
3. Окландер М. А. Логістика : Підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
4. Рета М. В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік / М. В. Рета // БізнесІнформ. – 2012. – № 8. – С. 155-158.

ЕКСПЕРТНІ ОЦІНКИ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНИМИ РИЗИКАМИ

Надрага В.І., доцент

*Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН
України*

Експертне оцінювання ризиків є однією з найбільш інформативних, надійних і доступних методик якісного аналізу, адже експерт здатен більш фахово відповідати на питання якісного, наприклад, порівняльного характеру, ніж кількісного. Використання методів експертних оцінок дає можливість не лише отримати більш об'єктивні характеристики досліджуваної проблеми, але й обрати найбільш оптимальний алгоритм управлінських дій в ситуації ризику.

Застосування різних підходів до опитування експертів та обробки отриманої інформації дозволяють апробувати різні методики використання експертизи з метою удосконалення систем показників соціальних ризиків. Також значний науковий інтерес представляють змістовні експертні оцінки, які дають можливість розвивати різні напрямки теорії ризиків.

Методи проведення експертних оцінок знайшли досить широке висвітлення у науковій літературі, зокрема, класифікація шкал експертного

оцінювання досить успішно розроблялася С. Стівенсом, Т. Сааті та Д. Ведлі. Щодо проблеми обробки інформації, отриманої від експертів, слід відзначити шкалу переваг, запропоновану Т. Сааті, дослідження психофізіологічних обмежень експерта, що проводилися Д. Міллером. Агрегації індивідуальних експертних оцінок, заданих в конкретних шкалах набули поширення в постулатах К.Д. Ерроу.

Експертні методи поділяються на:

- прямі (будуються за принципом отримання і обробки думки групи експертів (чи одного з них) за відсутності впливу на окрему думку кожного експерта;

- зі зворотнім зв'язком (реалізують принцип зворотного зв'язку на основі урахування даних, отриманих раніше від тієї ж групи чи окремого експерта). Даний підхід реалізовано в методі Дельфі. Основні засоби підвищення об'єктивності результатів при його застосуванні – використання зворотного зв'язку, ознайомлення експертів з результатами попереднього туру опитування та урахування цих результатів при оцінюванні значущості думок цих експертів. У конкретних методиках, що реалізують процедуру Дельфі розробляється програма послідовних індивідуальних опитувань: зазвичай, за допомогою опитувальників, що виключають контакти між експертами, але передбачають їх ознайомлення з думками один одного між турами.

У загальному вигляді задача експертної оцінки соціальних ризиків з метою підтримки прийняття управлінських рішень може бути сформульована наступним чином: дано – множина деяких альтернатив $A = (A_i); i = (1, k)$, кожна з яких можна оцінити за кількісним критерієм Q . Необхідно упорядкувати (ранжувати) $A_i \in A$ відповідно до їх оцінок відносно критерію Q .

В якості критерію Q для оцінки того чи іншого соціального ризику можуть використовуватися демографічні, соціально-економічні та інші показники. Якщо для прийняття рішення необхідно використати декілька критеріїв, то виникає завдання вирішення задачі оцінки альтернатив за кожним критерієм. Використання оцінки декількох експертів значно підвищує достовірність результатів, однак вимагає проведення агрегованої оцінки, яка передбачає: кількісну оцінку ступеня узгодженості множини експертних оцінок, визначення достатності ступеня узгодженості даної множини, знаходження агрегованої узгодженої експертної оцінки, а також оцінку відносної компетентності експертів.

В процесі аналізу думок експертів застосовуються різноманітні статистичні методи, основною метою яких є трансформація різних позицій членів експертної групи в деякий єдиний колективний вибір. Найбільш прийнятними для експертної оцінки соціальних ризиків видається

застосування процедур побудови колективних експертних оцінок за їх ймовірнісними характеристиками при умові, що фактичні значення корисності альтернатив нам відомі.

Найбільшого поширення у визначенні агрегованої оцінки набув статистичний підхід, який базується на представленні оцінок альтернатив, що були надані експертами. Самі альтернативи є результатом реалізації деякої випадкової величини та застосування методів математичної статистики [1, с.232]. Агрегована експертна оцінка має наступний вигляд:

$$a = \sum_{h=1}^m c_h a_h, \quad (1)$$

де m – кількість експертів; c_h – нормований коефіцієнт відносної компетентності h – го експерта; a_h – оцінка, надана експертом.

Коефіцієнти компетентності повинні задовольняти умові:

$$\sum_{h=1}^m c_h = 1 \quad (2)$$

В якості кількісної міри ступеня узгодженості множини експертних оцінок використовується дисперсія:

$$M_2 = \sum_{h=1}^m c_h (a - a_h)^2 \quad (3)$$

Застосування цього підходу дає можливість визначити також статистичну значимість агрегованої оцінки.

Разом з цим, практичне втілення даного підходу має суттєві обмеження концептуального характеру. Насамперед, мова йде про некоректність подання думок експертів в якості реалізації деякої випадкової величини з нормальним законом розподілу. Дане припущення є справедливим в процесі обробки показників технічних засобів вимірювання, похибки яких носять об'єктивні причини. Експертні ж оцінки мають як вузько суб'єктивні ознаки, притаманні кожному з експертів, так і колективно-суб'єктивні, притаманні колегії експертів. І якщо перші зникають під час обробки даних щодо індивідуальних експертних оцінок, то другі залишаються, незалежно від способів обробки інформації, тобто експертна оцінка ніколи не має істинного значення оцінного параметра, а певна усталена суспільна свідомість щодо того чи іншого параметра визначається рівнем наукових знань стосовно предмета дослідження. Іншим важливим обмеженням методу є невизначеність порогового значення узгодженості множини оцінок.

Видозміна попереднього підходу дозволяє дещо нівелювати наведені недоліки. Пропонується розглянути процедури, які за результатами групового експертного ранжування на порядковій шкалі деякої навчальної вибірки X будуть відображати оцінки корисності кожної альтернативи вибірки [2, с.92]. Від кожного експерта необхідне упорядкування всіх альтернатив вибірки відповідно до власних уподобань. Якщо кількість альтернатив дорівнює $m(A_1, A_2 \dots A_m)$, то можливе $m!$ їх різних упорядкувань. Далі робиться припущення, що нам відомі істинні значення корисності альтернатив, а відповідно й правильне упорядкування. Якщо кількість експертів становить n , то число можливих варіантів розподілу голосів між кожним з $m!$ упорядкувань дорівнює числу $n -$ сполучень з повторами з $m! + n - 1$ предметів.

$$v = C_{m!+n-1}^n = \frac{(m! + n - 1)!}{n! (m! - 1)!} \quad (4)$$

Тоді ймовірність кожного розподілу голосів $(k_1, k_2, \dots, k_{m!})$, де k_t – кількість експертів, які обрали варіант упорядкування з номером $t (t = 1, m!)$, можна визначити з формули поліноміального розподілу

$$P_z(k_1, k_2 \dots k_{m!}) = \frac{n!}{k_1! k_2! \dots k_{m!}!} P_1^{k_1} P_2^{k_2} \dots P_{m!}^{k_{m!}} \quad (5)$$

$$z = \overline{(1, v)},$$

де P_t – ймовірність -го варіанту упорядкування $t = 1, m!$.

Виходячи з наведеного розподілу, можна обчислити необхідні характеристики вихідних параметрів процедури аналізу.

Таким чином, недостатність статистичних даних не дає можливості застосування традиційних частотних підходів для аналізу соціальних ризиків та прийняття на цій основі управлінських рішень. Найбільш ефективним у цьому випадку є використання методів експертних оцінок, які можуть стати досить ефективним інтелектуальним інструментом дослідження соціальних ризиків.

Існування ризикового середовища формує багатоваріантність спрямування дій; під впливом ризиків система завжди має безліч альтернатив, а значить і статистичних показників свого подальшого розвитку, що зумовлює використання експертних оцінок. Це дає можливість негайного та ефективного реагування системи на ситуацію імовірнісної природи.

Для експертної оцінки соціальних ризиків досить перспективним видається застосування методу статистичної обробки апріорної інформації (ризики упорядковуються в ряд за ступенем зменшення їх значимості). Достовірність результатів опитування у цьому випадку залежить від досвіду та інтуїції спеціалістів, а також від досконалості процедури опитування і

обробки його результатів. Експерти оцінюють ризик з точки зору настання ризикової події і небезпеки даного ризику.

1. Totsenko V. The Agreement Degree of Estimations Set with Regard of Experts Competency // Proc. Fourth Int. Symp. on the Analytic Hierarchy Process, Simon Fraser University, Vancouver, Canada, Juli 12-15, 1996. – P.229-242.

2. Бугаев Ю.В. Экстраполяция экспертных оценок в оптимизации технологических систем [Текст] / Ю. В. Бугаев // Известия АН. Серия: Теория и системы управления. – 2003. – № 3. – С. 90–96.

МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Часник Ю.М., студент

Сумський державний університет (Україна)

Фундаментом будь-якої організації і її головним багатством є люди. Успішна організація прагне максимально ефективно використовувати потенціал своїх працівників, створюючи всі умови для найбільш повної віддачі співробітників на роботі і для інтенсивного їх розвитку.

Одним з найважливіших питань для створення максимальної зацікавленості працівників у результатах діяльності організації є мотивування. Вивчення зарубіжної та вітчизняної спеціальної літератури, яка присвячена теорії й методології мотивації персоналу, підвищенню продуктивності праці, практичним аспектам управління мотивацією персоналу, свідчить про безсумнівний інтерес вчених до даної проблеми. Проблеми мотивації управлінського персоналу викладені в працях Співака В. В., Клименко М.П., Філатова О.О., Літинська В.А., Биканова О.В. і т.д. Мотивація - це процес спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення власних цілей та потреб організації, відповідно до делегованих їм обов'язків та плану.

Гарно спланована система мотивації дозволяє підвищувати ефективність роботи працівників, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес. Адже, коли працівник виконує свої посадові обов'язки з повною самовіддачею і його цілі включають розвиток підприємства загалом, тоді коефіцієнт корисної дії зростає в декілька разів.

Найбільш ефективними формами мотивування працівників можна виділити такі:

1. Матеріальне стимулювання:

- Заробітна плата, що включає основну плату та додаткову (премії, надбавки за профмайстерності);

- Бонуси - разові виплати з прибутку організації, премії;

2. Нематеріальне стимулювання:

- стимулювання вільним часом - регулювання часу по зайнятості шляхом надання працівникові за активну і творчу роботу додаткових вихідних, відпустки;

- стимулювання, на основі виразу суспільного визнання - вручення грамот, значків, вимпелів, розміщення фотографії на дошці пошани.

Практика показує, що організація мотивації до ефективної праці є досить складним завданням, однак необхідна. Важливо правильно підібрати персональні мотиватори для працівників, що в підсумку окупить затрачені сили та засоби.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Петрушенко М.М.

ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ КІБЕРСПОРТСМЕНІВ

Чубенко М.М., студент

Сумський державний університет (Україна)

Проблема мотивації кіберспортсменів є маловивченою. Захоплення комп'ютерними іграми більшою мірою розглядається з позицій прояву стану інтернет-залежності, але, в силу наростаючого інтересу до цієї області з боку різних фахівців, виникає потреба в дослідженні специфіки мотивації кіберспортсменів.

В умовах соціально-економічних та політичних перетворень сучасної України особливого значення набуває сфера спорту. Великий спорт вже давно став одним із елементів зовнішньої і внутрішньої політики провідних світових держав. Перемоги на міжнародних спортивних змаганнях піднімають міжнародний авторитет держави і патріотичний дух громадян.

Однак на особливу увагу заслуговує соціально-психологічний аспект спортивної сфери. Світовий досвід показує, що спорт має універсальну здатність в комплексі вирішувати проблеми підвищення рівня здоров'я населення, формування здорового морально-психологічного клімату в суспільстві та соціальної реабілітації інвалідів.

Комп'ютерний спорт - це нова галузь спортивної індустрії, безпосередньо пов'язана з ринком високих технологій, і, одночасно, найбільш масовий і прогресивний рух в сучасному молодіжному середовищі.

Масштабність і поширеність комп'ютерного спорту не тільки в Україні, але й у світі, його невивченість, в тому числі і з психологічної точки зору, можна виділити як проблемну ситуацію, що вимагає психологічного осмислення. Враховуючи глибину явища кіберспорту і його невивченість,

доцільно розглянути проблему відмінності у мотиваційній сфері осіб, що займаються спортом і кіберспортом .

У психології фізичного виховання і спорту велика увага приділяється мотиваційній сфері підготовки спортсменів. Тому проводити порівняння психології представників спорту і кіберспорту будемо саме в цій сфері. В процесі дослідження було припущено, що в мотиваційній сфері людей, що займаються спортом і кіберспортом, існують відмінності.

У результаті проведеного аналізу літератури було виявлено:

- * комп'ютерний спорт (або кіберспорт) як соціально-культурне явище існує як в українському, так і в загальносвітовому масштабі;

- * вивченість психології комп'ютерного спорту вкрай низька;

- * в якості області порівняння психології спорту і кіберспорту була обрана мотиваційна сфера людини, яка розглядалась з точки зору Мільмана В.Е.

В якості методологічної основи була використана типологія мотивівмотиваційної сфери особистості В.Е. Мільмана.

У вибірку увійшли спортсмени (15 осіб чоловічої статі, що займаються футзалом на базі СумДУ у віці 18-25 років) і кіберспортсменів (15 осіб чоловічої статі , що беруть участь у змаганнях з Dota 2 у віці 18-25 років).

У проведеному дослідженні були розглянуті особливості представленості у мотиваційній сфері людини мотивів-інтересів і мотивів-направленостей. Було виявлено таке:

- * існують відмінності у мотиваційній сфері людей, що займаються спортом і кіберспортом. Причиною відмінності в сфері потреби ухвалення є особливості вибору саме кіберспорту;

- * у сфері суб'єктивних уявлень про контроль над власним життям були виявлені відмінності в загальній спрямованості особистості, а також спрямованості особистості на досягнення і невдачі. Причиною цього є забобонність спортсменів, які займаються спортом, в той час як в кіберспортсмени знижують до мінімуму зовнішні впливи на результат.

Як предмет подальшого розгляду припускаємо дослідження сфери мотивів – функціональних тенденцій, які відображаються в просторі соціальних значень і смислів; в них проявляються характеристики відносин людини з світом, природою, людством, тому відповідні спонукальні сили можуть визначати такі глобальні сторони його діяльності, як дієве розуміння сенсу життя, розвитку і творчості.

Науковий керівник: к.е.н. Колосок С.І.

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ КРАЇНИ

Школа В.Ю., доцент, **Новак К.С.**, студент
Сумський державний університет (Україна)

Характерною рисою розвитку світової фінансової системи є стійка тенденція зростання зовнішнього державного боргу країн, як розвинених, так і тих, що розвиваються. Так, за даними Всесвітнього банку [1] на початок 2013 р. обсяг зовнішнього боргу США становив 15,68 трлн. дол (майже 100% до ВВП), Великобританії – 9,46 трлн. дол (388% до ВВП), Німеччині – 5,71 трлн. дол. (168% до ВВП), Франції – 5,37 трлн. дол (майже 200% до ВВП), Японії – 3,02 трлн. дол (46% до ВВП), Італії – 2,52 трлн. дол (120% до ВВП), Канаді – 1,33 трлн. дол (майже 70% до ВВП). Найбільш високий рівень боргу до ВВП в Фінляндії, Греції та Португалії (понад 230%), а найменший рівень боргу в таких країнах як Ізраїль, Республіка Корея і Росія (менше 40%). Динаміка зміни обсягу зовнішнього боргу України показано на рис. 1.

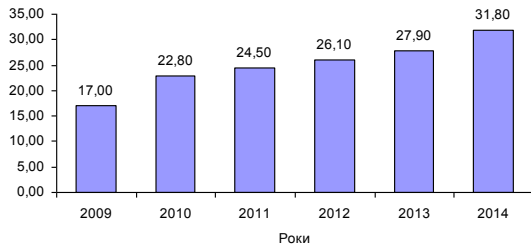


Рис. 1. Зовнішній борг України, млрд. дол

Зважаючи на двоякий характер зовнішнього боргу, задача управління ним нерозривно пов'язана з проблемою забезпечення економічної безпеки країни на глобальному та національному рівнях. У цьому контексті управління зовнішнім боргом можна розглядати в широкому та вузькому розумінні. На погляд авторів, у широкому розумінні під *управлінням державним боргом* слід розуміти формування такої фінансової політики держави, яка б сприяла забезпеченню діяльності держави як позичальника та гаранта. У вузькому розумінні під *управлінням зовнішнім боргом* слід розуміти процес підготовки, випуску та розміщення боргових зобов'язань держави, надання гарантій, а також проведення операцій з обслуговування та погашення боргових зобов'язань.

1. International Debt Statistics 2014. – International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2014. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/products/ids>

Наукове видання

**Економіка та менеджмент:
перспективи розвитку**

**Экономика и менеджмент:
перспективы развития**

**Economics and management:
development perspectives**

Матеріали

IV Міжнародної науково-практичної конференції
(Суми, 20 листопада 2014 року)

Відповідальний за випуск О. В. Прокопенко
Комп'ютерне верстання І. В. Денисової

Стиль та орфографія авторів збережені.

Організаційний комітет конференції і редакційна колегія не несуть
відповідальності
за зміст поданих матеріалів.

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 9,53. Обл.-вид. арк. 12,22. Тираж 300 пр.

Видавець і виготовлювач
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.