

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ДВНЗ «НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ»

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

*Матеріали
II Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції*

(Кривий Ріг, травень 2017 р.)

Кривий Ріг
2017

В 18 Сучасний менеджмент: проблеми теорії та практики
Матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Кривий Ріг, травень 2017 р.)/ Редкол.: Л.М. Варава (гол. ред.) та ін. – Кривий Ріг. 2017. – 136 с.

У збірнику подані тези доповідей, що представлені на II Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Сучасний менеджмент: проблеми теорії та практики», проведеної за ініціативою кафедри менеджменту і адміністрування ДВНЗ «Криворізький національний університет». Науковці ставлять і вирішують актуальні завдання, пов'язані із сучасним економічним станом держави, розвитком теорії та практики менеджменту та підвищенням на цій основі конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках.

Для науковців, аспірантів, магістрантів, студентів та фахівців-практиків.

ББК 65.290-2
УДК 65.012.4+658.8

Редакційна колегія:

Варава Л.М. - д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту і адміністрування ДВНЗ «Криворізький національний університет»,

Вагонова О.Г. - д.е.н., проф., завідувач кафедри прикладної економіки ДВНЗ «Національний гірничий університет»,

Афанасьєв Є.В. - д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту і адміністрування ДВНЗ «Криворізький національний університет».

© КНУ, 2017
© Авторський колектив, 2017

ЗМІСТ

НАУКОВИЙ НАПРЯМ 1

«Стратегічний та адміністративний менеджмент.

Маркетинг підприємств: проблеми та перспективи розвитку»

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СТРАТЕГІЧНИХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ Варава Л.М.	8
ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ, ВИРОБЛЕНУ З ГІРСЬКИХ ПОРІД ВУГІЛЬНИХ ТЕРИКОНІВ Вагонова О.Г.	10
МАРКЕТИНГ ТА МЕНЕДЖМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ Афанасьєв Є.В., Афанасьєв І.Є., Арутюнян А.Р.	14
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ УКРАЇНИ Томарева-Патлахова В.В.	16
КОМПОНЕНТИ УПРАВЛІННЯ ГНУЧКИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ Афанасьєв Є.В., Куліш О.А.	21
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ Кузнецова І.О.	23
КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ДО ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ З ПОЗИЦІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПІДХОДУ Афанасьєва М.Г.	26
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ Безземельна Т.О.	27
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ Лукаш О.В.	30
ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ Афанасьєва М.О.	31
АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТІЙКІСТЬ І ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМИ Лебян Т.О., Мацюра С.І.	33

АНАЛІЗ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ ЗА ДОПОМОГОЮ СТЕР-АНАЛІЗУ Чехла Л.В.	38
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ АВІАЦІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА: МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ Леховіцер В.О.	40
УДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ТОВАРИСТВІ «АЙС» Тунік А.Г.	43
МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ В ОЦІНЦІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ Шура Н.О., Турило А.А.	47
ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ : ЦИВІЗАЦІЙНИЙ ТРЕНД, НАУКОВА ТЕОРІЯ І НАПРЯМ ОСВІТИ Сідорова І.І.	49
ПУБЛІЧНА ВЛАДА ТА ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ Коваленко І.В.	50
НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК МЕХАНІЗМ МАНІПУЛЮВАННЯ СПОЖИВАЧЕМ Омельяничук А.І.	52
МІСЦЕ «ОСОБИСТОГО ПРОДАЖУ» В СИСТЕМІ ПРОСУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ Касьяненко М.Д.	54
ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГ: ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ВІДМІННОСТІ Довгаль І.В.	56
БРЕНДИНГ КАК ОСНОВА МАРКЕТИНГА НА ПАО «АРСЕЛОРМИТТАЛ КРИВОЙ РОГ» Цвиргун А.	58
НАУКОВИЙ НАПРЯМ 2	
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»	
УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА Шугайло А.Г.	61
КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЕЛИЧИН ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ Фабрика І.В.	62

МИТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ СУПРОВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА Кантилович К.А.	64
MODERN CRISIS AS A STIMULI TO THE EUROPEAN UNION STRUCTURE REFORMATION Ovchynnykova T.V., Rybalko K.S.	66
ПРОДАЖ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ДАНОЇ ОПЕРАЦІЇ В ОБЛІКУ Полівко Т.В.	68
НАУКОВИЙ НАПРЯМ 3	
«Виробничий менеджмент та інформаційне забезпечення менеджменту»	
ВИРОБНИЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ В АСПЕКТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ Прокопенко В.І., Дмитрук О.О.	70
ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ Маркіна І.А.	73
ОПТИМІЗАЦІЯ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА РАХУНОК ЇХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ Варава А.А.	75
ПУТИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ГОРНОПРОХОДЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ Голубева А. И.	77
ДО ПИТАННЯ ПРО ЕКОНОМІЧНУ ДОЦІЛЬНІСТЬ ВІДНОВЛЕННЯ ЯКОСТІ ВІДПРАЦЬОВАНИХ КАР'ЄРАМИ ПРИРОДНИХ ЗЕМЕЛЬ Мормуль Т. М.	79
ПЛАНУВАННЯ РЕМОНТІВ ГІРНИЧО-ШАХТНОГО УСТАТКУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВИРОБНИЦТВА Юрчук А. Ю.	83
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ОБҐРУНТОВАНOSTІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В МУНІЦИПАЛЬНОМУ УПРАВЛІННІ Шереметьєва І.В.	84
ПРОМИСЛОВЕ ШПИГУНСТВО ТА ЗАХИСТ ПІДПРИЄМСТВА ВІД НЬОГО Зверєва Я.О.	86

ПРОБЛЕМИ НЕСАНКЦІОНОВАНОГО ДОСТУПУ ДО ІНФОРМАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАХИСТУ Таблер А.І.	88
РОЗРАХУНОК І АНАЛІЗ ПРИБУТКУ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЙОГО ВЕЛИЧИНУ Бандурченко В.Є., Кравцова О.О., Федорченко А.О.	90
КОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ Бандурченко В.Є., Кравцова О.О., Федорченко А.О.	92
ЗВ'ЯЗОК ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА З ВЕДЕННЯМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ Цибуля Ю.К.	95
ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЧИННИК ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ Яковенко Х.	96
ОРГАНІЗАЦІЯ ТЕХНІЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАННЯ І РЕМОНТА ТЕХНОЛОГІЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПРІДПРИЯТІЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГІЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КРИВБАССА Цвиргун А.	98
ПЛАНІРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ОБСЛУЖИВАННЯ ОБОРУДОВАНИЯ Омельянчук А.І.	99
НАУКОВИЙ НАПРЯМ 4	
«Інноваційний, інвестиційний та фінансовий менеджмент»	
ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ ЗБАЛАНСОВАНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНІ Афанасьєв Є.В., Воробйов Р.Б.	101
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНИМИ ЗОНАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Карбан В.П.	103
КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ Афанасьєв Є.В., Капканець В.С.	106
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Петруня Ю. Є.	109
УРАХУВАННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ТА ВИБОРІ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ Карбан В.П.	112

ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ОСВІТИ І БІЗНЕСУ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ Антонюк А.А.	113
НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ Васильців Т.Г., Ткачук І.-М.О.	115
НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ Притула Н.М.	118
СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ Голобородько Т.В.	120
АКТУАЛЬНІСТЬ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ Кадол Л.В.	123
УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Короленко Р.В.	125
НАУКОВИЙ НАПРЯМ 5	
«Кадровий менеджмент та управління трудовими ресурсами»	
ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Шахно А.Ю.	129
ДОСВІД «ВИПЕРЕДЖАЮЧОЇ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ» ЗАКОРДОННИХ КРАЇН Овчинникова Т.В., Рибалко К.С.	131
МОЛОДІЖНИЙ ФРІЛАНС В УКРАЇНІ Кметик А. О.	133

НАУКОВИЙ НАПРЯМ 1
«Стратегічний та адміністративний менеджмент.
Маркетинг підприємств: проблеми та перспективи розвитку»

***УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СТРАТЕГІЧНИХ ІННОВАЦІЙНО-
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ***

Варава Л.М.
д.е.н., професор
Криворізький національний університет

Основою сучасної концепції розвитку промислових підприємств є підвищення науково-технічного, дослідницького та інтелектуального потенціалу на інноваційних засадах. З цією метою в рамках системного підходу до реалізації перспективних управлінських рішень на підприємствах розробляються і впроваджуються стратегічні інноваційно-інвестиційні проекти за різними напрямками діяльності.

Галузева специфіка підприємств і проектів, що на них реалізуються, які покликані забезпечити досягнення певних стратегічних цілей, обумовлює різні підходи до аналізу, оцінки й способів зниження проектних ризиків. За зазначеними причинами існуючі методики управління ризиками вимагають подальшого удосконалювання, і насамперед, у напрямі розробки й реалізації відповідної стратегії.

Для побудови системної методики виявлення, урахування, вимірювання проектних ризиків і управління ними доцільно розглядати ряд взаємозалежних категорій і понять, що характеризують дану проблему.

У загальному розумінні ризик має двоякий сенс. З одного боку - це ймовірність втрати частини ресурсів, недоодержання доходів, з іншого боку - можливість одержання вигоди. Однак, при реалізації проектів насамперед розглядаються *негативні події*, пов'язані з фінансовими втратами внаслідок прогнозного, імовірнісного характеру майбутніх грошових потоків.

Аналіз *ретроспективних*, тобто минулих, ризиків використовується в основному, щоб з урахуванням досвіду впровадження й функціонування попередніх проектів на конкретному підприємстві або в галузі, здійснювати більш коректну й точну оцінку поточних і, особливо, перспективних ризиків. Із цією метою, на наш погляд, можна використовувати імовірнісну оцінку реалізації того або іншого ризику з урахуванням минулого досвіду, коригування фактичних показників оцінки минулих ризиків за

нових умов упровадження проекту, експертні думки фахівців.

Ризики, які, за даними аналізу минулих років, мають сталий характер прояву, і можуть розглядатися в стратегічній перспективі за характером обумовлених ними втрат, належать до *перспективних* (стратегічних). Вони повинні розглядатися як пріоритетні при виборі оптимального варіанту стратегічного інноваційно-інвестиційного проекту.

Якісний аналіз ризиків інноваційно-інвестиційних проектів включає таку послідовність проведення робіт:

- підбір досвідченої команди експертів з виявлення можливих видів ризиків і визначення їхньої пріоритетності;
- розгляд альтернативних варіантів вирішення завдання, поставленого в проекті;
- виявлення потенційних простих ризиків на кожній стадії життєвого циклу проекту та їхній опис;
- визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів та умови прояву інвестиційних ризиків;
- визначення експертами можливості настання простих ризиків за різними напрямками функціонування і їхніх пріоритетів;
- виявлення специфічних видів ризиків комплексного проекту і їхньої приналежності до окремих "локальних" проектів і заходів;
- попередній аналіз комплексного інвестиційного ризику проекту, що складається із сукупності простих ризиків;
- розробка заходів, що сприяють нейтралізації або зниженню ступеня впливу інвестиційних ризиків.

У процесі управління інвестиційним ризиком доцільно дати визначення **комплексного** ризику проекту, що є своєрідним поєднанням (сукупністю) простих ризиків. Прості ризики визначаються ступенем конкретного впливу одного з факторів внутрішнього або зовнішнього середовища на реалізацію проекту. Будь-який простий ризик виникає внаслідок здійснення певної події й кожна подія розглядається незалежно від інших.

Для визначення характеру впливу й ступеня пріоритетності необхідно скласти вичерпний перелік можливих ризиків проекту й представити його за стадіями виконання проектних робіт.

Важливим завданням якісного аналізу є встановлення ступеню впливу окремих ризиків на реалізацію інноваційно-інвестиційного проекту. З метою більшої обґрунтованості й точності одержуваного результату пропонується: 1) за допомогою ретроспективного аналізу встановити частоту прояву окремих простих ризиків; 2) визначити ймовірність прояву простих ризиків, що мають можливість реалізації протягом життєвого ци-

клу всього стратегічного проекту і в окремих "локальних" проектах у короткостроковому періоді, за допомогою математичних методів; 3) установити ступінь впливу окремих ризиків на підсумкові показники стратегічного проекту на основі кількісного визначення збитків; 4) з урахуванням оцінки ймовірності й ступеня впливу окремих простих ризиків установити їхню пріоритетність при реалізації стратегічного проекту; 5) з урахуванням попередніх результатів, що отримуються за зазначеними пунктами, установлюються допустимі рівні пріоритетних перспективних ризиків.

Комплексний ризик (R_k) стратегічного інноваційно-інвестиційного проекту формується на основі найбільш впливових ризиків і форм їхнього прояву. Інтегральна оцінка комплексного ризику повинна враховувати незалежність перспективних ризиків вищого пріоритету, ймовірність їхнього настання й оцінку збитків. В інтегральну оцінку включаються ризики, що тільки найсуттєвіше впливають на результуючі показники проекту.

Вибір методів, що дозволяють мінімізувати втрати, залежить від галузевих особливостей реалізації проекту, видів і факторів ризиків, оцінки можливих збитків, співвідношення зовнішніх і внутрішніх ризиків, виявлених при якісному аналізі.

ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ, ВИРОБЛЕНУ З ГІРСЬКИХ ПОРІД ВУГІЛЬНИХ ТЕРИКОНІВ

Вагонова О.Г.

д.е.н., професор

Національний гірничий університет, м. Дніпро

Важливішим фактором, що впливає на інвестиційну привабливість утилізації вугільних териконів, є ціна виробленої продукції та механізм ціноутворення. Розглянуто загальні положення, які визначають поведінку інвестора при встановленні ціни на продукцію з вугільних відходів на етапі визначення економічної оцінки терикону гірських порід. Особливості такого ціноутворення полягають у наступному:

- невеликий обсяг гірничопідготовчих робіт з вилучення корисних копалин, як мінеральної сировини для виготовлення продукції. Це дозволяє встановити на продукцію низьку ціну порівняно з ціною її виготовлення в умовах природного (геологічного) родовища;
- наявність у відвалі гірських порід підвищеного, у порівнянні із при-

родними умовами їх залягання, вмісту домішок шкідливих хімічних елементів для певного виду товарної продукції, що несприятливо впливає на її якість;

- високий ризик недоотримання запланованого доходу від реалізації продукції, що виготовляється з відходів вуглевидобутку, у зв'язку з відсутністю в Україні достатнього досвіду такого виду діяльності;
- підприємство, яке буде впроваджувати нові технології виробництва продукції з гірських порід вугільних териконів, швидше за все на вітчизняному ринку буде монополістом названої діяльності, оскільки воно буде спеціалізуватися на такому напрямку бізнесу, тобто мати певний бренд на утилізацію териконів, а інші підприємства будуть утримуватися від участі в цьому бізнесі;
- для одночасного виготовлення деяких видів продукції можуть бути використані ті ж самі засоби виробництва, а для деяких - хімічних елементів – спільна технологія їх вилучення з гірських порід терикону, що приводить до синергетичного ефекту, завдяки чому підвищуються обсяги виробництва, знижується собівартість продукції;
- використовуючи гірські породи терикону, як мінеральну сировину, підприємство суттєво знижує рівень забруднення прилягаючої до терикону території, на що держава повинна була б витратити свої фінансові ресурси. Тому держава має цьому підприємству створювати сприятливі умови для виробничо-господарської діяльності.

З урахуванням наведених особливостей ціна на готову продукцію підприємства може бути визначена в такий спосіб:

$$C_{pj} = B_{nj} + P_{pj} = B_{nj}(1 + R_{nj}), \quad (1)$$

де B_{nj} - сумарні витрати на виготовлення одиниці обсягу j -ої продукції згідно з економічними елементами й статтями калькуляції; P_{pj} - прибуток від реалізації одиниці обсягу j -ої продукції; R_{nj} - рівень рентабельності j -ої продукції, частка од.

У загальному вигляді ціну можна визначити в залежності від якості продукції таким чином:

$$C_p = C_{p.min} + \delta (S_p - S_{кл.}), \text{ грн/т}, \quad (2)$$

де $C_{p.min}$, $S_{кл.}$ - мінімальна ціна продукції, грн./т, та мінімально припустимий в ній (за кларковим числом) вміст корисного компонента, %, відповідно; δ - надбавка за підвищення якості продукції, грн./1% вмісту

компонента; S_p - вміст корисного компонента в продукції, яка реалізується, %.

Стосовно підприємства, яке буде утилізувати відвал вугільних відходів, слід зазначити, що воно буде забезпечено сировиною для одночасного випуску декількох видів продукції й, якщо в силу різних причин відносно окремих видів продукції, груп споживачів, обсягів поставок буде недотримуватися принцип повного відшкодування понесених витрат, то підприємство може компенсувати відсутні кошти шляхом тимчасового підвищення ціни або обсягу продажу продукції, яка у цей момент має підвищений попит. У цьому разі непокріті витрати по одній продукції компенсуються за рахунок додаткових надходжень по іншій продукції. А на продукцію зі знизеним попитом підприємство може встановити ціну нижче оптової, щоб привабити покупців і продемонструвати свою надійність. Тоді на підставі формули (1):

$$C_{pj} = B_{nj}(1 + R_{nj}r_{uj}), \quad (3)$$

де r_{uj} - коефіцієнт гнучкості ціноутворення, що враховує цілі виробника j -ої продукції стосовно її покупця, частка од.

У проекті, що розглядається, в одному гірничодобувному процесі виготовляється декілька видів товарної продукції. Тому виникає необхідність розподілу комплексних видатків щодо кожного з видів. На думку автора, більш зручним та зрозумілим для вирішення поставленої задачі є метод використання натуральних показників, у якому видатки розподіляють пропорційно обсягу виробництва в натуральних одиницях (тонах).

При виготовленні продукції з використанням одних і тих же засобів виробництва синергетичний ефект досягається в результаті поєднання окремих частин, факторів в єдину систему за рахунок системного ефекту (емерджентності). Синергія посилюється завдяки появі в виробничій системі нових елементів, їх комплексній взаємодії, виникненню якісно та істотно нових форм. Для повного врахування витрат B_{nj} у формулі (3), виходячи з розподілу змінних і постійних складових витрат, собівартість виробленої продукції можна записати так:

$$B_{nj} = \sum_{i=1}^M B_{vij}(1 - a_{ij}) + \frac{\sum_{k=1}^H G_{kj}(1 - b_{kj})}{O_{pj}}, \quad (4)$$

де B_{vij} - змінні витрати на виготовлення одиниці обсягу j -ої продукції за i -ою статтею собівартості, грн. ($i = \overline{1; M}$); A_{ij} - синергетичний ефект по зниженню змінних витрат за i -ою статтею собівартості виготовлення j -ої продукції, частка од.; G_{kj} - умовно постійні витрати по k -му елементу калькуляції ($k = \overline{1; H}$) за певний період часу (місяць, рік) на виготовлення j -ої продукції, грн.; b_{kj} - синергетичний ефект по зниженню умовно постійних витрат k -го елементу в калькуляції собівартості j -ої продукції, частка од.; O_{pj} - обсяг видобутку й реалізації j -ої продукції за певний період, т(м³); M, H – загальне число статей (елементів) калькуляції собівартості виробленої продукції, які визначають відповідно змінні й умовно постійні витрати.

Враховуючи, що продукція виготовляється з вугільних відходів, які містять різноманітні домішки шкідливих речовин, вироблена продукція може також мати у своєму складі шкідливі домішки, що буде знижувати її споживачську якість. Це положення приводить до необхідності корегування ціни реалізації кінцевої продукції залежно від наявності в ній та вмісту шкідливих речовин. Представляється можливим визначити шукану ціну шляхом вирахування із ціни, установлені для вмісту корисного компонента в продукції по формулі (3), знижок за наявність у ній шкідливих домішок. У такому разі:

$$R_{nj} = \frac{1}{B_{nj}} (C_{\min pj} + \delta_j (S_{pj} - S_{\kappa nj}) - \sum_{t=1}^p \chi_{jt} [(D_{jt} - D_{\min jt}) - B_{nj}]), \quad (5)$$

де χ_{jt} - знижка на ціну j -ої продукції за наявність у ній t -ої шкідливої домішки, грн. за 1% або його частку ($t = \overline{1; P}$),

p - число шкідливих домішок, що містяться в j -ій товарній продукції, яка виготовлена з відходів вугільного виробництва.

$D_{jt}, D_{\min jt}$ - відповідно фактичний та мінімально припустимий вміст t -ої шкідливої речовини в j -ій товарній продукції.

Таким чином, підставляючи значення B_{nj} по формулі (4) і R_{nj} по формулі (5) у формулу (3), можна визначити ціну на товарну продукцію, виготовлену з техногенної сировини (відходів вугільних шахт).

Викладені концептуальні засади містять науково-практичні підходи

до економічної оцінки вугільного терикону, як техногенного родовища. Ці підходи спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості проєктів видобування корисних копалин з вугільних відходів, яке може бути визначальним фактором у фінансовому забезпеченні екологічних та соціальних потреб регіону.

МАРКЕТИНГ ТА МЕНЕДЖМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Афанасьєв Є.В.

д.е.н, професор

Афанасьєв І.Є.

к.е.н.

Аругюнян А.Р.

к.т.н, доцент

Криворізький національний університет

Сформовані в Україні у результаті світових ринкових трансформацій економічні умови спонукають залізрудні гірничо-збагачувальні й інші підприємства з переробки мінеральних корисних копалин (фірми, акціонерні компанії і т. ін.) до забезпечення максимально можливого рівня експорту своєї продукції [1]. При цьому, слабкою стороною експорту, що забезпечується мінерально-сировинною базою національного господарства є низький рівень переробки залізних руд у кінцеву, конкурентоспроможну продукцію металургії як для внутрішнього, так світового ринку [2; 3, с. 306-311]. Наслідком зазначеного є втрата національним господарством значної частини валютних надходжень у державну казну від зовнішньоекономічної діяльності.

До основних причин зниження виробництва та реалізації залізрудної продукції національного господарства на сьогодні, в першу чергу є: виснаження родовищ, унаслідок чого деякі з них стали нерентабельними для подальшої розробки; нестача енергоресурсів; недостатні інвестиційні можливості для модернізації застарілих або впровадження нових енергозберігаючих технологій; підвищення вимог щодо охорони навколишнього середовища тощо. Внаслідок несприятливого впливу зазначених й інших чинників можна прогнозувати подальші обвали експорту підприємств залізрудної галузі добувної промисловості України. Проте, слід зазначити, що однією з основних складових експорту національного господарства є

чорні метали і руди. При цьому, в імпорті України, в основному, на виробництво мінерально-сировинної продукції припадає значна доля паливно-енергетичних ресурсів і, як на нашу думку, що стосується використання національних енергоресурсів, у зв'язку зі слабо розвинутими технологіями їх переробки, імпорт, може бути притаманний ще тривалий час у структурі виробничих процесів гірничо-збагачувальних підприємств.

У цьому зв'язку, як на нашу думку, ще не достатньо приділяється уваги дослідженню процесів формування та вдосконалення інвестиційно-інноваційного розвитку залізрудних підприємств, коли не враховуються такі ключові маркетингові аспекти, як поглиблення товарної спеціалізації щодо оновлення виробництва в контексті підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, потенціал збуту, імідж підприємства на галузевому рівні та світових ринках, експортні можливості тощо.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку міжнародних економічних взаємовідносин на світовому ринку залізрудної продукції оцінювати становище і динаміку економічної системи окремих підприємств залізрудної галузі, управляти, приймати рішення у їх фінансово-економічній сфері доводиться за умов невизначеності, конфлікту, дії дестабілізуючих чинників та зумовленого ними ризику. При цьому, щодо подальшого розвитку методології маркетингу та менеджменту інвестиційно-інноваційних проектів у контексті стратегії просування продукції залізрудних підприємств, на нашу думку, необхідно в комплексі розглядати дві групи показників оцінки інвестиційно-інноваційного проекту:

1. Ключові показники інвестиційно-інноваційного проекту: чистий дисконтований дохід (*NPV*); внутрішня норма дохідності (*IRR*); потреба в додатковому фінансуванні (зокрема, бюджетному); індекси дохідності витрат та інвестицій (*KP*); строк окупності інноваційного проекту (*PBP*).

2. Показники оперативно-стратегічного моніторингу інвестиційно-інноваційного проекту: оцінка беззбитковості (*P_B*); маржинальний дохід (*MR*); запас фінансової міцності (*ЗФМ*); операційний важіль (*OL*).

На першому етапі до розгляду приймаються значення ключових показників інвестиційно-інноваційного проекту. За умови отримання негативного значення хоча б одного з показників першої групи – проект відхиляється. Для випадку, коли отримано позитивні значення всіх ключових показників інвестиційно-інноваційного проекту наступним етапом здійснюється оцінка показників оперативно-стратегічного моніторингу реалізації проекту з урахуванням можливих коливань ціни та постійних і змінних витрат. За умови прийнятних значень показників оперативно-стратегічного моніторингу реалізації інвестиційно-інноваційного проекту

надається його узагальнена оцінка.

При цьому, процес управління інвестиційно-інноваційними проектами у контексті стратегії просування продукції залізрудних підприємств необхідно здійснювати на основі комплексної оцінки його ключових показників і оперативно-стратегічного моніторингу запасу фінансової міцності та величини операційного важеля, як показника рівнем підприємницького ризику.

Зазначене пояснюється тим, що запас фінансової міцності є одним із показників, які підприємство повинно враховувати при формуванні своєї стратегії, а величина операційного важеля характеризує рівень підприємницького ризику.

Список використаних джерел

1. Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року. – Затверджено Законом України від 21 квітня 2011 року N 3268-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3268-17>. – Назва з екрану. – (Дата звернення: 15.04.2017).

2. Афанасьєв Є.В. Стратегічні напрямки гірничо-металургійного комплексу щодо вирішення завдань загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України / Є.В. Афанасьєв, В.Я. Нусінов. // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_63, вільний. – Назва з екрану. – (Дата звернення: 15.04.2017).

3. Варава Л.М. Визначення перспективних ринків збуту та стратегії поведінки на них залізрудних гірничо-збагачувальних підприємств з використанням матриці «привабливість – конкурентоспроможність» / В.В. Подсевак, І.Г. Єлізаров // Вісник Криворізького технічного університету. Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 27. – С. 306-311.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ УКРАЇНИ

Томарева-Патлахова В.В.

д.е.н., доцент

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Проблема диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України постала при реформуванні економіки країни. Вирішення регіона-

льних протиріч в економічному розвитку, створення умов для пошуку точок зростання, стимулювання розвитку регіонів є основним завданням регіональної політики як системи організаційно-правових механізмів, які впливають на розвиток регіонів у державних інтересах.

Державна регіональна політика спрямована на стимулювання соціально-економічного розвитку шляхом упровадження новітніх форм ведення бізнесу, інновації у виробництві та зменшення розбіжностей в життєвому рівні населення, а державна регіональна політика (як діяльність держави з управління соціальним, економічним, політичним та екологічним розвитком регіонів країни) полягає у формуванні цілей та завдань регіонального розвитку, створенні механізмів реалізації та інститутів, що сприятимуть розвитку регіонів країни.

За сучасних трансформаційних змін соціально-економічного розвитку в контексті реалізації стратегій регіонального розвитку уваги заслуговують такі моделі регіонального розвитку як: інноваційно-інвестиційна, інноваційна, кластерна та модель сталого розвитку. Реалізація кожної з цих моделей регіонального розвитку передбачає конкретні заходи реформування у контексті управління регіональним розвитком, зокрема реалізації державної регіональної політики, на базі внутрішнього розвитку конкретного регіону або сукупності (групи) регіонів.

На основі вивчення особливостей формування та реалізації моделей регіонального розвитку автором виявлено рушійні сили (імперативи) регіонального розвитку (табл. 1), які мають враховуватися при реалізації державної регіональної політики, а також при розробці концептуальної моделі регіонального розвитку у майбутньому.

В інноваційно-інвестиційній моделі роль головного джерела довготривалого економічного зростання відіграють наукові надбання та їхнє технологічне застосування. Впровадження інновацій підвищує конкурентоспроможність економіки регіону, гарантує їй економічну безпеку. Інвестиційна привабливість регіону визначається рівнем науково-технічного потенціалу і впровадженням науково-дослідних розробок.

Інноваційна модель економічного розвитку регіонів України формується на визначенні рівня потреби регіону в науково-технічних розробках, виявленні конкурентних регіональних переваг щодо його природно-ресурсного й економічного потенціалів, визначенні пріоритетних напрямів його розвитку, а також сприяти підвищенню інвестиційної активності господарських суб'єктів.

Організація кластерної моделі регіонального розвитку на основі кластерів, які є специфічними об'єднаннями некорпоративного типу, розта-

шованих у безпосередній близькості кінцевих виробників, постачальників (ресурсів, сировини, півфабрикатів, комплектуючих та послуг), дослідницьких лабораторій, навчальних установ та інших установ у певній галузі економіки (або суміжних галузях), діяльність яких може і має надати нові можливості для розвитку просторових економік регіонів на основі принципів та завдань їх створення. Такі моделі передбачають технологічне об'єднання самодостатніх кооперованих підприємницьких структур, сформованих на основі поділу праці та спеціалізації, в територіальні виробничі системи для організації виробництва певних видів кінцевої продукції, надання послуг чи виконання робіт у межах певних територій [1, с. 208].

Таблиця 1

Типи моделей регіонального розвитку та їх компонентів

Типи моделей розвитку регіонів	Імперативи (детермінанти)
Інноваційно-інвестиційна	Науково-технічний потенціал, інвестиційна активність, рівень розвитку підприємництва регіонів, ступінь впровадження та фінансування інноваційних проектів, господарські структури у рамках спеціалізації та кооперації, наявність науково-технічних і науково-дослідних інститутів різних форм власності
Інноваційна	Науково-технічний та технологічний потенціал, рівень матеріалізації інноваційного процесу у промисловості та сфері послуг, науково-технічна кооперація, науково-технічна співпраця на рівні регіонального і місцевого управління
Кластерна	Територіально-галузєва близькість, адміністративно-територіальна кооперація, науково-дослідні центри, рівень комунікації між суб'єктами господарювання щодо доступу до знань, інформації, технологій і нововведень, сприятливий інвестиційний клімат, рівень державно-приватного партнерства, замкненість виробничого циклу
Сталий розвиток	Рівень розвитку інститутів соціальної політики, інструменти державної регіональної політики, ступінь державної, корпоративної та індивідуальної відповідальності, соціо-економіко-екологічна безпека, інформатизація суспільства та виробництва, інституалізація господарської діяльності на рівні захисту прав власності, корпоративних прав, розвитку кон'юнктури ринку, алокація ресурсів регіональної економічної системи, інтелектуалізація капіталу, транснаціоналізація та міжрегіональне співробітництво

Модель сталого розвитку регіонів формує взаємозв'язок і баланс економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інноваційно-технологічних компонентів з метою максимізації добробуту людини без ускладнення можливостей для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [2].

Відповідно до розглянутих моделей регіонального розвитку виявлено невіршені проблеми та нереалізовані сучасні можливості регіонального розвитку в Україні. Тому пропонується виділити окрему модель «паритетного регіонального розвитку» на основі аналізу соціально-економічного розвитку регіонів України та проблем регіонального розвитку. Модель «паритетного регіонального розвитку» направлена на виявлення і розвиток прихованого потенціалу розвитку регіону та формування міжрегіональної взаємозалежності і консолідації регіонів. Реалізація моделі «паритетного регіонального розвитку» має базуватися на застосуванні інструментів децентралізації з метою розширення повноважень для форм добровільної самоорганізації населення регіону – територіальних громад. Такий комплексний підхід дає можливість досягти високого рівня регіонального розвитку за рахунок зменшення дисбалансів розподілу валового регіонального продукту (рис. 1).

Цілі паритетного регіонального розвитку визначаються як: досягнення стійкого стану регіонального розвитку за рахунок вирівнювання та зменшення дисбалансів економічного розвитку регіонів країни; забезпечення самовідтворення регіонів, що забезпечує всеосяжне, інноваційне та інституціональне зростання регіонів; інституційний розвиток децентралізації як інструмента забезпечення стійкого стану регіонального розвитку.

Механізм реалізації державної політики паритетного регіонального розвитку в умовах децентралізації передбачає системно-синергетичний підхід досягнення ефектів (всеосяжного, інноваційного та інституціонального регіонального економічного зростання) паритетного регіонального розвитку на основі впровадження комплексної системи механізмів децентралізації як системозабезпечуючого інструмента.

Отже, управління регіональним розвитком базується на формулюванні пріоритетних цілей паритетного регіонального розвитку на основі принципу паритетності та взаємодопомоги. На основі синергетичного та кластерного підходів передбачається вирівнювання економічного розвитку регіонів і ліквідації диспропорцій шляхом створення ефективних форм організації регіонів на основі самовідтворення, що реалізує паритетний регіональний розвиток.

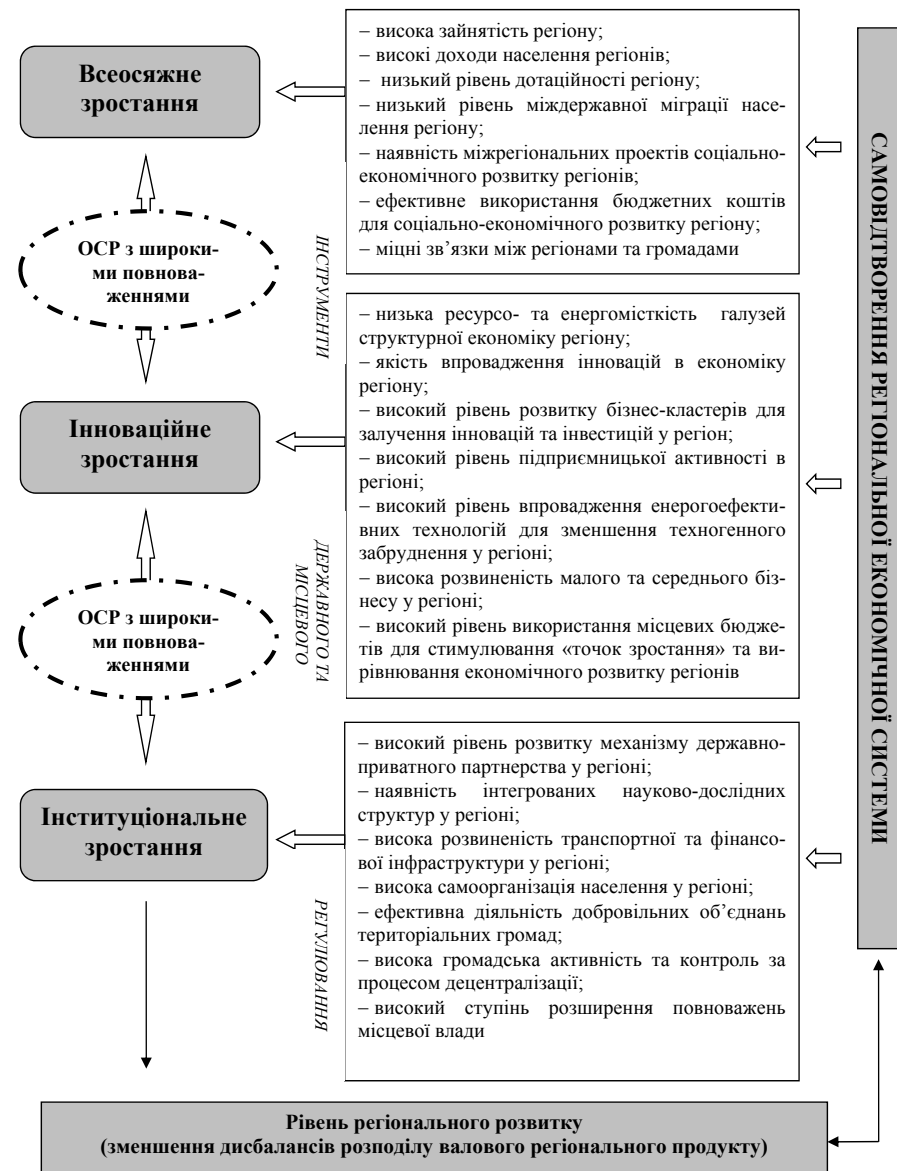


Рис. 1. Ефекти паритетного регіонального розвитку на основі запровадження процесу децентралізації

Список використаних джерел

1. Ковтун О. І. Організаційно-економічні альтернативи забезпечення конкурентоспроможності регіональних господарських систем / О. І. Ковтун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 207–219.
2. Трофимова В. В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку / В. В. Трофимова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 33–37.

КОМПОНЕНТИ УПРАВЛІННЯ ГНУЧКИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

Афанасьєв Є.В.

д.е.н., професор

Куліш О.А.

Криворізький національний університет

Однією з основних особливостей сучасних інтеграційних економічних процесів є висока швидкість змін у середовищі функціонування суб'єктів господарювання. Безперечно поряд з цією рисою сучасної економіки постає питання забезпечення ефективного гнучкого розвитку підприємств в умовах невизначеності. Причому дана проблема набуває особливого значення для підприємств промислових галузей національного господарства.

Слід сказати, що значний внесок у дослідження теоретико-практичних аспектів управління гнучким економічним розвитком на мікрорівні зробили такі науковці як: І. Ансофф, Є. Афанасьєв, З. Варналій, О. Віханський, В. Геєць, Н. Гончарова, І. Демків, Г. Купалова, Р. Лобай, В. Пастухова, С. Покропивний, К. Прахалад, В. Самочкін, М. Ситницький, Г. Хемел, Д. Шевченко, А. Шегда, З. Шершньова, В. Швець та інші [1, с. 27]. Однак, праці економістів, присвячені вирішенню означеної проблеми, не враховують в повній мірі особливості підприємств вузькоспеціалізованих промислових галузей, невизначеність та конфліктність зовнішнього й внутрішнього середовищ, а також наявність синергетичного ефекту в процесі розробки та прийняття портфелю стратегічних напрямків дій.

Складність процесу управління гнучким економічним розвитком суб'єктів господарювання потребує певної структуризації, враховуючи

спрямованість та специфіку діяльності підприємства. З огляду на це, і треба розглядати даний процес у комплексній системі його взаємопов'язаних компонентів, які в загальному випадку представлені організаційною, виробничою, асортиментною та фінансовою гнучкістю [2, с. 166]. Що стосується підприємств залізорудної галузі гірничо-металургійного комплексу України, управління їх гнучким економічним розвитком доцільно здійснювати у розрізі таких складових:

- управління організаційною гнучкістю;
- управління ресурсно-виробничою гнучкістю;
- управління техніко-технологічною гнучкістю;
- управління ринково-збутовою гнучкістю;
- управління фінансово-економічною гнучкістю;
- управління стратегічною гнучкістю.

Управління організаційною гнучкістю передбачає можливість застосування інноваційних технологій реорганізації та реструктуризації підприємства як практичного засобу виживання в умовах впливу неочікуваних негативних факторів та економічних ризиків. При цьому побудова оптимальних адаптивних структур управління можлива не лише за рахунок внутрішніх резервів розвитку, а й через певні інтеграційні процеси з іншими підприємствами галузі.

Ресурсно-виробнича гнучкість потребує найбільшої уваги в системі менеджменту залізорудних підприємств, так як безпосередньо являється невід'ємною характеристикою їх ефективного виробничо-господарського процесу. Справа в тому, що в швидкозмінних ринкових умовах безперервний моніторинг за оптимальним співвідношенням вхідних ресурсів та вихідної товарної продукції є обов'язковим стратегічним завданням, від вирішення якого залежатимуть фінансові результати діяльності підприємства та його подальша життєздатність.

Здійснення ефективного управління техніко-технологічною гнучкістю визначає загальний рівень інноваційності підприємства та його здатність до впровадження якісних нововведень, причому у всіх сферах діяльності. Такий параметр розвитку дозволяє суб'єкту господарювання швидко адаптуватись до сучасних вимог науково-технічного прогресу та нагальної необхідності оновлення усіх виробничо-економічних підсистем.

Ринково-збутова гнучкість підприємств є необхідним важелем маркетингу, який оптимізує в комплексі їх загальну політику продажів на внутрішньому та зовнішньому цільових ринках. Слід зауважити, що забезпечення даного компонента в управлінні гнучким економічним розви-

тком залізорудних підприємств є досить важливим, враховуючи їх експортну орієнтованість та наявність зовнішньоекономічних ризиків, на які слід своєчасно реагувати.

Управління фінансово-економічною та стратегічною гнучкістю переплітаються, а тому є комплексним завданням керівництва залізорудних підприємств, що враховує гнучкий пошук, накопичення та розподіл фінансових ресурсів, а також коригування стратегічних планів розвитку з огляду на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно до виявлених ризиків і загроз зовнішнього й внутрішнього середовища мають бути сформовані варіанти подальшого стратегічного розвитку в умовах невизначеності.

Отже, підприємствам залізорудної галузі, які орієнтовані на гнучкий економічний розвиток, варто здійснювати комплексне організаційне управління в системі його взаємопов'язаних компонентів, які враховують вплив усіх можливих факторів й ризиків в інтеграційних умовах господарювання, а також закладають передумови різної варіативності подальших сценаріїв розвитку.

Список використаних джерел

1. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия : анализ и планирование/В.Н. Самочкин.– [2-е изд. испр. и доп.]– М. : Дело, 2000. – 376 с.
2. Демків І.О. Гнучкість підприємства як засіб досягнення його конкурентоспроможності / І.О Демків // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 6 (51). – Ч. 2. – С. 164-167.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ

Кузнецова І.О.

д.е.н., професор

Одеський національний економічний університет

Бізнес-ландшафт сучасної організації знаходиться під впливом динамічних змін зовнішнього середовища, які поставили перед теоретиками та практиками стратегічного управління чимало нових завдань. Одним з найважливіших з них є розв'язання проблеми формування й підтримки довгострокових конкурентних переваг. Розділення їх джерел на зовнішні та внутрішні стосовно меж організації стало витоками дискусії між під-

ходами галузевого позиціонування та ресурсним. В останнє десятиріччя ресурсний підхід став домінуючою парадигмою в теорії стратегічного управління. Стрімкий розвиток її популярності вимагає систематизувати доробки авторів та чітко визначити сутність дефініції „ключова здібність організації“. Загальновідомо, чітке визначення базових понять – є важливим стимулюючим фактором розвитку будь-якої теорії, що визначає актуальність згаданого питання.

Введення поняття ключової компетенції організації К. Прахаладом й Г.Хемілом [1] дозволило привернути увагу до того, що реальні джерела конкурентних переваг полягають у здатності керівництва об'єднати розпорочені по компанії технології і виробничі навички в компетенції, які створюють конкурентні переваги. Разом з тим дефініція ключової компетенції організації на сьогодні не отримала чіткого визначення, що утруднює становлення теоретико-методологічного апарату стосовно її ідентифікації та розвинення.

Такі автори як Г.Сталк, П.Еванс і З.Шульман вважають, що компетенція сама по собі не забезпечує формування конкурентної переваги та ввели поняття здібність організації як сукупність бізнес-процесів, що дають можливість досягати успіху [2]. На відміну від попередників для визначення організаційних здатностей вони розглядають навички й ділову активність через призму ланцюжка створення вартості компанії.

Повністю поділяючи думку теоретиків ресурсного підходу стосовно стійких конкурентних переваг як вмілого використання ресурсів, ми вважаємо за доцільне для визначення цього явища використовувати поняття „здібність організації“. Проте ми розглядаємо її не як сукупність бізнес-процесів, що створюють можливість досягати успіху, а як вміння ефективно виконувати будь-який вид діяльності. У такий спосіб акцент переноситься на те, що здібності виявляються не у складі бізнес-процесів, а через їх виконання.

Загальновідомо, що успішне виконання будь-якого процесу пов'язано із досконалістю технології з використанням якої він здійснюється. Тобто можна припустити, що технологія здійснення бізнес-процесів визначає здібності організації. Враховуючи, що у широкому значенні технологію розуміють як обсяг знань, котрі використовують для виробництва товарів і послуг з економічних ресурсів, можна стверджувати, що технологія – це сукупність формалізованих знань про виконання процесу.

Хоча технологія дійсно має вирішальне значення у здійсненні будь-яких процесів, але сама по собі не створює стійких конкурентних переваг.

Ключові здібності організації відрізняють труднощі щодо їх копіювання. Тому буде логічним для формування здібностей організації саме з такою відмінною властивістю скористатися здобутками концепції створення організаційного знання І. Нонака й Х. Такеучі [3].

Виходячи з того, що в ресурсній концепції акцентується увага на знаходженні стійких конкурентних переваг, можна стверджувати, що невід'ємною складовою ключових здібностей організації повинні бути компетенції персоналу як носій неформалізованого знання.

Отже, здібності організації ми розглядаємо як вміння виконувати будь-які види діяльності, котрі в кінцевому разі утворюють ланцюг цінності організації. Вищенаведені розміркування дозволяють обґрунтовано стверджувати, що здібності організації реалізуються через дві складові, котрі є носіями формалізованого та неформалізованого знання, а саме: технологію та компетенції персоналу. У даному разі технологія є носієм формалізованих знань про можливість найбільш ефективно виконувати процеси в організації. Людська складова доповнює її як носій неформалізованих знань й у такий спосіб створює перепони для імітування конкурентами.

Все вищесказане дозволяє запропонувати такі власні визначення:

здібність організації – це специфічна властивість, яка проявляється через технологію виконання процесів та компетенції персоналу і забезпечує компанії можливість приймати участь у ринковій діяльності;

ключова здібність організації – це здібність або сукупність здібностей, яка дозволяє створити унікальну цінність для споживача і у такий спосіб забезпечує стійкі конкурентні переваги компанії на ринку.

Таким чином, ми пропонуємо у якості внутрішнього джерела конкурентних переваг розглядати ключові здібності організації, які відрізняють акцент на удосконалення технології як формалізованого знання та врахування людської складової як носія неформалізованих знань й умінь.

Список використаних джерел

1. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К.К. Прахалад, Венкат Рамасвами. Пер. з англ. М. Ставицького – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2005. – 258с.

2. Stalk G., Evans P., Shulman L. Competing on capabilities: the new rules of corporate strategy//Harvard Business Review.- 1992.- March-April.- P.57-69

3. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. Пер. с англ. А.Трактинский – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. – 384с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ДО ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ З ПОЗИЦІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПІДХОДУ

Афанасьєва М.Г.

к.е.н.

Криворізький національний університет

Потреба у розвитку теоретико-методичних положень у дослідженні проблеми економічного захисту стратегічного розвитку організацій поставала з першими кроками переходу українських підприємств до ринкових відносин і на сьогодні набуває все більшої актуальності.

У нашому випадку ситуації прийняття стратегічних рішень, де особливого значення набуває не тільки оцінка їх оптимальності, а й процес прогнозування гарантованого результату, де набори локальних бізнес-стратегій можуть бути представлені у вигляді багатоцільового функціоналу [1, с. 141]:

$$F(q;\Theta) = \left\{ s_{ij}^{(q)} \right\}_{q,i,j=1}^{Q,m,\Theta} \equiv \left\{ s_{ij}^* \right\}_{\{d,u,w\}}, \quad (1)$$

де $s_{ij}^{(q)}$, s_{ij}^* – кількісні оцінки окремих «чистих» бізнес-стратегій (стратегічного набору), $i = \overline{1,m}$; $q = \overline{1,Q}$ – множина вихідних таблиць-матриць (характеристик горизонтальних і вертикально-горизонтальних конфліктів); Θ – множина станів математичної задачі оптимізації конфліктних ситуацій, $j = \overline{1,n}$; $\{d,u,w\}$ – процедури нормалізації, урахування пріоритету та критеріальної згортки.

У загальному вигляді задача оптимізації набору локальних бізнес-стратегій залізорудної галузі відносно має такий вигляд:

$$Z = \sum_{i=1}^m x_i = \sum_{i=1}^m \frac{p_i}{v} = \frac{1}{v} \rightarrow \min, \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^m s_{ij}^* x_i \geq 1 \quad \text{при } x_i \geq 0, i = \overline{1,m}; j = \overline{1,n}, \quad (3)$$

де v – вартість результату оптимізації; $p_1, p_2, \dots, p_i, \dots, p_m$ – план рішення задачі (2) - (3), що визначає прогнозовану оптимальну стратегію забезпечення стабільного економічного розвитку галузі –

$S^* = (p_1, p_2, \dots, p_i, \dots, p_m)$, $\sum_{i=1}^m p_i = 1$ – ймовірності реалізації окремих складових стратегії.

Формалізованою процедурою (1) передбачається інтегроване перетворення багатоцільових планів, сформованих у вигляді таблиць-матриць (локальних стратегічних ситуацій прийняття рішень) на матрицю, – багатоцільовий функціонал оцінювання ефективності стратегії забезпечення стабільного економічного розвитку залізорудної галузі.

Отже, наукову основу дослідження стратегії забезпечення стабільного економічного розвитку залізорудної галузі добувної промисловості України сучасної методології ризик-менеджменту складають процесний і системно-ситуаційний підходи, згідно яких передбачається виокремлення ключових бізнес-процесів інтегрованої системи, їх взаємозв'язків і безпосередню взаємодію з іншими підсистемами та елементами конкурентного ринкового середовища, з метою здійснення моніторингу та аналізу зміни ситуацій як у зовнішньому середовищі, так і в окремих стратегічних одиниць бізнесу галузі, що надає можливість обґрунтовано оцінювати та приймати адекватні стратегічні рішення щодо перспектив економічного розвитку галузі.

Список використаних джерел:

1. Афанасьєва М.Г. Теоретико-ігровий підхід оптимізації змішаної фінансово-економічної стратегії гірничорудного підприємства / М.Г. Афанасьєва, В.Ю. Попов // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». Науковий журнал. – 2011. – Вип. 5 (4). – Т. 19. – № 10/1. – С. 138-143.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

Безземельна Т.О.

к.е.н., доцент

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Чинні умови здійснення господарської діяльності суб'єктами економічних відносин вимагають чіткої системи вимірювання та аналізу її результатів. Одним з провідних показників є ефективність. Наразі терміни ефективне управління, ефективність виробництва, ефективне рішення,

ефективність процесу тощо, можна зустріти в різній економічній літературі. При цьому широке використання цього терміну здебільшого не має супроводжуватися відповідним розумінням завдань, умов і обмежень щодо його застосування.

Деякі автори під ефективністю розуміють рівень досягнення мети, темпи функціонування економічної системи, рівень її організованості тощо. Деякі застосовують це поняття як рівноцінне поняттям результативності, продуктивності та якості. У більшості випадків оцінка ефективності, особливо економічної, обмежується виключно співвідношенням передбачуваного або отриманого результату (ефекту) до витрат, які було сформовано під час його отримання. Проте слід зауважити, що ресурсомісткість не віддзеркалює необхідність, достатність і своєчасність отримання ефекту підприємством. Прибічники системного аналізу за методикою «витрати – ефективність» вважають небажаним пряме використання співвідношення ефекту й витрат, тому що воно може бути однаковим при різних значеннях чисельника й знаменника.

Етимологія терміну «ефективність» пов'язана з латинськими словами – effectus (ефект) – результат дії, наслідок, і – effectivus (ефективний) – продуктивний, дієвий, такий, що дає результат [1, с. 770]. Виходячи з даного визначення, деякі автори вважають за краще використовувати замість терміну «ефективність» термін «результативність» [2, с. 11-14]. Виходячи з етимології, ефективність можна трактувати не стільки як якийсь результат (бажаний, плановий, досягнутий), скільки як умови, за яких він може бути отриманий. Таким чином, ефективність показує складний взаємозв'язок між результатом (ефектом) і умовами, що обумовлюють його. В якості умов можуть виступати операційні витрати, ресурсний потенціал, здатність до саморозвитку тощо.

Наразі єдиного підходу до оцінювання ефективності управління підприємством не існує. З огляду на те, що на практиці розмірність оцінок досить велика, а кількісні порівняння параметрів керованого об'єкту здебільшого провести неможливо, оцінити всі аспекти управління не вдається. Тому у ряді випадків оцінювання ефективності управління обмежується аналізом фінансово-економічного стану підприємства.

Існує декілька загальновідомих моделей управління ефективністю підприємства, а саме: модель збалансованої системи показників Лоренса Мейсела [3]; Balanced Scorecard System, BSC (система збалансованих показників) Нортон Каплана [4]; Economic Value Add (додана економічна вартість) [5]; піраміда ефективності К. МакНейра, Р. Ланча і К. Кросса [6]; EP2M (Effective Progress and Performance Measurement) Крістофера

Адамса і Пітера Робертса [6]. Кожна з зазначених моделей має свої особливості, які обумовлюють її застосування в різних ситуаціях для різних галузей діяльності. Так, BSC-модель Лоренца Мейсела застосовується для визначення ефективності діяльності персоналу; BSC-модель Нортон-Каплана – для оцінювання фінансів, клієнтів, внутрішніх бізнес-процесів, навчання та зростання; EVA-based management – для оцінювання вимірювань, системи управління, мотивації та стилю мислення; піраміда ефективності – для оцінювання ієрархічної системи управління; EP2M-модель – для аналізу обслуговування клієнтів і ринку, вдосконалення внутрішніх процесів, управління змінами й стратегіями, власності й свобода дій.

Таким чином, керівництво підприємства може обирати ту чи іншу модель в залежності від мети аналізу. Однак певний теоретичний й практичний інтерес має розробка комплексної моделі оцінювання ефективності управлінської діяльності, що потребує визначення параметрів, що найбільшою мірою характеризують результати управлінських зусиль, обрання математичних методів вимірювання показників, приведення показників за всіма параметрами до одного інтегрального коефіцієнту, який можна в подальшому використовувати для аналізу динаміки показника ефективності управління на певному підприємстві.

Список використаних джерел

1. Словарь иностранных слов / Под ред. И.В. Лехина, С.М. Локшиной, Ф.Н. Петрова, Л.С. Шаумяна. – 6-е. изд., перераб. и доп. – М. : Советская Энциклопедия», 1964. – 784 с.
2. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятий : монография / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догодайло. – Х. : Инжек, 2005. – 144 с.
3. BSC и EVA – конкуренты или союзники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_1197/.
4. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура / М. Кастельс. – Пер. с англ. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.
5. Макаренко М.В. Системы показателей, модели и подходы к оценке деятельности предприятия [Электронный ресурс] / М.В. Макаренко, И.И. Малова. – Режим доступа: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf.
6. Ивлев В. Balanced Scorecard – альтернативные модели / В. Ивлев, Т. Попова // Банки и технологии. – 2002. – № 4. – С. 28-29.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Лукаш О.В.

*Науковий керівник: Варавя Л.М., д.е.н., професор
Криворізький національний університет*

Залізорудна підгалузь є найбільш ваговою для економіки України, оскільки в ній створюється значна частка валового національного продукту. Внаслідок впливу об'єктивних і суб'єктивних причин, питання підвищення конкурентоспроможності залізорудних підприємств потребує пильної уваги як з боку економістів, так і управлінців.

Конкурентоспроможність продукції є визначальним критерієм доцільності виходу підприємства на ринок, умовою ефективного здійснення господарських операцій і складовою вибору засобів і методів виробничої діяльності. Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції є запорукою комерційного успіху підприємства.

Існує багато підходів до забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції промислового підприємства, але метод програмно-цільового управління, є одним з найбільш продуктивних, тому що він має комплексний характер. Цей метод планування та управління застосовується на державному, регіональному та галузевому рівнях вже тривалий час та характеризується високою ефективністю.

Для розробки методичних підходів до впровадження програмно-цільового управління конкурентоспроможністю продукції в практику діяльності підприємств конкретної галузі, перш за все, необхідно з'ясувати умови її забезпечення та визначити особливості даного виду управління.

В основі програмно-цільового управління лежить орієнтація діяльності на досягнення цілей, передбачених комплексними програмами, що розроблені для підприємств. Будь-яка комплексна цільова програма характеризується такими ознаками: 1) наявність ресурсів підприємства для досягнення поставленої мети розвитку; 2) визначення ступеня обмеженості ресурсів; 3) поділ на окремі складові підпрограми.

Відповідно до програмно-цільового підходу управління конкурентоспроможністю продукції повинно здійснюватися комплексно за чотирма напрямками - управління якістю, управління собівартістю, управління збутом та управління асортиментом. Розглядаючи як приклад, діяльність ПрАТ «ІнГЗК», то, слід відмітити, що на даному підприємстві існує більш точний контроль за трьома напрямками, а саме якістю, собівартістю та

збутом, що є головними рушійними силами продукції, яка може гідно конкурувати з аналогами. За кожним з цих напрямів необхідно визначити цілі, досягнення яких забезпечить ефективне управління і, як результат, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції підприємства.

Програмно-цільове управління базується на використанні такої логічної послідовності: «цілі-шляхи-засоби», відповідно до якої поставлених цілей потрібно досягати за допомогою системи заходів і способів їх реалізації, що забезпечуються, у свою чергу, потрібними для цього ресурсами.

На практиці програмно-цільовий підхід управління конкурентоспроможністю продукції впроваджено на ПрАТ «ІнГЗК», де він був адаптований до умов підприємства та довів свою ефективність. Завдяки чітко встановленим цілям були розроблені та реалізовані комплексні програми з технічного переоснащення та модернізації виробничих потужностей підприємства, впроваджено проекти щодо випуску флотаційного концентрату, раціонального використання ресурсів. Всі ці заходи сприяли підвищенню конкурентоспроможності залізорудного концентрату ПрАТ «ІнГЗК», у тому числі і на зовнішньому ринку.

Таким чином, програмно-цільове управління дозволяє формувати, утримувати та нарощувати конкурентні переваги підприємства, які забезпечують зростання рівня конкурентоспроможності продукції та комплексне управління нею.

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Афанасьєва М.О.

*Науковий керівник: Ртищев С.А., к.е.н., доцент
Криворізький національний університет*

Фінансова стратегія підприємства являє собою складну багатофакторну орієнтовану модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку щодо формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. Економічна сутність фінансової стратегії обумовлена фінансовими взаємовідносинами підприємства з економічними суб'єктами і державними органами.

Місце і роль фінансової стратегії неоднозначно оцінюється в еконо-

мічній літературі. Найчастіше фінансова стратегія підприємства як інструмент регулювання використовується разом з інвестиційною стратегією, так як йдеться про перспективність і часовий крок інвестиційних рішень та їх тісний зв'язок з фінансовими процесами [1]. Окремі дослідники трактують фінансову стратегію як частину фінансового менеджменту, з чим можна погодитися [2].

Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки та інвестиційну політику.

Важливе значення для формування фінансової стратегії має врахування чинників ризику. Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи. В умовах ринкової економіки суб'єкти господарювання стикаються з різними фінансовими проблемами, тобто виникає необхідність передбачення майбутнього стану підприємства, а це можливо тільки в разі використання фінансової стратегії діяльності підприємства.

Сьогодні потреба формування фінансової стратегії є важливим складником успішного функціонування будь-якого підприємства, незалежно від розміру, організаційно-правової форми та виду діяльності. Чимало досліджень висвітлюють тему фінансової стратегії та її реалізації на прикладах певних суб'єктів господарювання. Через динамічність зовнішнього середовища постає проблема формування фінансової стратегії з урахуванням впливу значної кількості чинників екзогенного та ендогенного характеру на діяльність підприємств, що потребує подальшого дослідження [3].

На сучасному етапі все більше підприємств усвідомлюють необхідність перспективного управління фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямків й форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього фінансового середовища. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства, підпорядкованим реалізації мети його загального розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку та пов'язаної з цим невизначеності, виступає фінансова стратегія [4].

Успішне функціонування підприємства в ринкових умовах можливе

за рахунок формування і реалізації виваженої маркетингової, фінансової та інвестиційної політики. Фінансова стратегія поєднує в собі ці складові та за допомогою реалізації оперативних і поточних планів дає змогу досягнути запланованих цілей. Фінансова стратегія має бути чіткою, логічною, збалансованою та обґрунтованою.

Підсумовуючи все викладене вище, можна зробити висновок, що фінансова стратегія є напрямним вектором управління фінансами підприємства, і без її належного формування суб'єкту господарювання дуже складно оминати фінансові проблеми під час здійснення виробничо-господарської діяльності в сучасному глобалізованому, динамічному і конкурентному ринковому середовищі.

Список використаних джерел

1. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний. – М., 1997. – 245 с.
2. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление финансовым оборотом предприятия. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 250 с.
3. Потій В. З. Фінансова стратегія підприємства як складова фінансового управління / В. З. Потій, О. М. Дем'яненко // Збірник наук. праць Національного ун-ту Державної податкової служби України. – 2009. – № 2. – С. 26–29.
4. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 328 с.

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТІЙКІСТЬ І ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМИ

Ледян Т.О.

к.е.н., доцент

Мацюра С.І.

к.е.н., доцент

Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

У структурному аспекті будь-яку систему управління можна подати як взаємопов'язану сукупність підприємництва, що є об'єктом управління, і органу, що управляє, в особі державної влади (рис. 1).

Оскільки процес управління є цілеспрямованим, то звідси випливає, що органу управління має бути відома мета управління, тобто інформа-

ція, використовуючи яку, можна визначити бажаний стан об'єкта управління $U(t)$ (якість, обсяг випуску товару, прибуток тощо). Орган, що здійснює управління, впливає на об'єкт управління так, щоб його стан відповідав економічним інтересам як об'єкта управління, так і органу, що управляє.



Рис. 1. Найбільш загальна структура системи управління

Розглянемо зовнішнє середовище системи підприємства.

До зовнішнього середовища системи підприємства належить макросередовище, інфраструктура й мікросередовище.

Під макросередовищем і інфраструктурою розуміється законодавчий і податковий вплив державних органів управління на підприємницьку активність. До компонентів зовнішнього середовища, що впливають на ефективність і стійкість функціонування фірми, належать ті, на які фірма не може впливати і якими вона не управляє. Ці компоненти впливають на підприємця безпосередньо (податкова система, політика постачальників, споживачів тощо) або побічно (політична, економічна й інші сфери країни).

До них можна зарахувати такі:

1. Міжнародні чинники. Наприклад, кількість «гарячих точок» у світі, де відбуваються які-небудь військові конфлікти; кількість військових й інших осіб, задіяних у «гарячих точках»; кількість міжнародних симпозіумів, конференцій, виставок, кінофестивалів, конкурсів й інших заходів вищої категорії у сфері освіти, культури, науково-технічного прогресу, що проводяться у даний момент часу в країні та світі; тенденції зміни тривалості життя населення у світовій спільноті.

2. Політичні чинники. Наприклад, стабільність демократичних пере-

творень у країні; імовірність повернення до минулої політичної системи; кількість страйків; криміногенна ситуація в країні; кількість політичних фракцій у законодавчій владі.

3. Економічні чинники. Наприклад, питома вага конкурентоспроможної на зовнішньому ринку промислової продукції фірм країни; питома вага конкурентоспроможної на внутрішньому ринку промислової продукції фірм країни; тенденції зміни зовнішньоекономічних зв'язків; дефіцит бюджету країни; середньорічні темпи інфляції; питома вага приватної власності в сукупній власності країни; наявність стратегії розвитку країни; наявність державних методичних документів, що регламентують процес прийняття і реалізації управлінського рішення (з функціонально-вартісного аналізу, прогнозуванню, нормуванню, оптимізації, економічному обґрунтуванню й іншим питанням).

4. Соціально-демографічні чинники. Наприклад, місце країни у світі за тривалістю життя; місце країни в світі за рівнем життя населення; структура населення країни зі статі, віку, складу сім'ї, освітою, питомої ваги службовців, пенсіонерів, школярів, студентів, працюючих жінок, густота населення за регіонами тощо; міграція населення; перспективність міст; структура населення за доходами тощо.

5. Правові чинники. Наприклад, наявність державних правових актів (указів Президента, ухвал уряду, державних стандартів тощо) зі стандартизації, метрології, захисту прав споживачів, антимонопольної політики, сертифікації товарів і послуг, управління якістю і конкурентоспроможністю товарів, охорони навколишнього природного середовища, підприємництва, цінних паперів, фінансів тощо.

6. Екологічні чинники. Наприклад, параметри екосистеми країни; кількість міст і питома вага кількості їх населення, що не відповідають вимогам; витрати бюджету країни у % на підтримку екосистеми країни.

7. Природно-кліматичні чинники. Наприклад, оцінювання основних природних ресурсів країни і її місце у світовій спільноті; інтенсивність видобування природних ресурсів відносно загальних запасів; характеристика кліматичних чинників країни.

8. Науково-технічні чинники. Наприклад, питома вага винаходів і патентів країни у фонді світової спільноти; питома вага докторів наук, професорів у кількості працюючих у країні; рівень автоматизації виробництва в країні; експертна оцінка місячної заробітної плати ученого, конструктора, викладача вузу; показники зносу основних виробничих фондів у галузях народного господарства країни; характеристика системи інформації країни; рівень комп'ютеризації країни.

9. Культурні чинники. Наприклад, середній рівень освіти населення країни; забезпеченість населення країни об'єктами культури: театрами; кінотеатрами; бібліотеками; об'єктами фізичної культури і спорту; ставлення людей до навколишнього світу; довготривалі тенденції розвитку у сфері культурних цінностей.

Розглянуті чинники макросередовища й інфраструктури впливають на стійкість і ефективність функціонування фірми побічно, ними підприємств сам не має можливості управляти. Звичайно, чим більше питома вага підприємства в обсязі виробництва країни, тим більше підприємств впливатиме на цю форму зовнішнього середовища і, навпаки, зовнішнє середовище здійснюватиме більший вплив на підприємств.

До чинників мікросередовища підприємств ми зараховуємо: безпосередніх конкурентів фірми з товарів, що випускаються нею; усіх конкурентів постачальників («входу»); маркетингових посередників фірми з «входу» і «виходу» системи; контактні аудиторії (товариства споживачів, контролюючі органи, профспілки, преса тощо) (рис. 2).

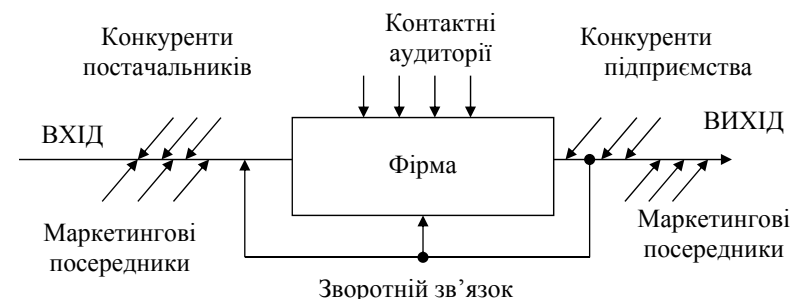


Рис. 2. Загальна схема впливу мікросередовища фірми на її функціонування

До чинників і суб'єктів мікросередовища фірми віднесемо такі:

1. Постачальники («вхід» системи). Наприклад, інтегральний показник якості сировини (за видами), що надходить; інтегральний показник якості (корисного ефекту) комплектуючих виробів, оснащення, запасних частин тощо; інтегральний показник якості інформації, що надходить на фірму; інтегральний показник якості нормативно-методичної і техніко-економічної документації, що надходить на фірму; інтегральний показник якості підготовки фахівців, що працюють у фірмі; прогноз зміни умов постачань.

2. Споживачі («вихід» системи). Наприклад, тенденції зміни коша

потреб основних споживачів товарів фірми; прогноз зміни параметрів ринку за обсягом і асортиментом товарів; прогноз зміни доходів споживачів; прогноз зміни складу і значень ознак сегментації ринку всередині країни і у світі.

3. Конкуренти. Наприклад, аналіз якості, цін і конкурентоспроможності товарів конкурентів; аналіз організаційно-технічного рівня виробництва основних конкурентів; прогнозування конкурентоспроможності і ціни товарів основних конкурентів; прогнозування ринкової стратегії основних конкурентів.

4. Контактні аудиторії. Наприклад, аналіз ставлення до фірми і її товару фінансових кіл країни, засобів масової інформації, державних і регіональних установ, громадських організацій тощо.

5. Маркетингові посередники. Наприклад, аналіз іміджу структури і стратегії торгових посередників і уточнення спільно з ними стратегії маркетингу просування товарів; налагодження контактів з агентствами щодо надання маркетингових послуг (рекламні агентства, консалтингові фірми, фірми маркетингових досліджень тощо); встановлення зв'язків з кредитно-фінансовими установами.

6. Законодавство з податкової системи й зовнішньоекономічної діяльності. Наприклад, формування банку даних з податкової системи й зовнішньоекономічної діяльності; аналіз впливу ставок податків, митних тарифів, квот, ліцензій та інших показників на ефективність роботи фірми; підготовка пропозицій з удосконалення податкового законодавства і зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Амосов О. Ю. Державне регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні / О. Ю. Амосов // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – № 3. – С. 19–23.

2. Болдуєв М.В. Удосконалення державної інноваційної політики України в контексті європейської інтеграції / М.В. Болдуєв. – // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С. 14-17.

3. Бурденко І. М. Податкова система як інструмент інноваційно-інвестиційного розвитку України / І. М. Бурденко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 150–160.

4. Ізюмська В. А. Державна підтримка розвитку інноваційних процесів на державному та регіональному рівнях / В. А. Ізюмська. – // Економіка та держава. – 2007. – № 10. – С. 78–79.

АНАЛІЗ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ ЗА ДОПОМОГОЮ STEP-АНАЛІЗУ

Чехла Л.В

*Науковий керівник: Варава А.А., к.е.н.
Криворізький національний університет*

Макросередовище включає загальні фактори, які не стосуються прямо короткострокової діяльності підприємства, але можуть впливати на його довгострокові рішення. Стратегічними факторами макросередовища вважаються такі напрями його розвитку, що, по-перше, мають високу ймовірність реалізації і, по-друге, високу ймовірність впливу на функціонування підприємства.

Аналіз макросередовища можна провести за допомогою STEP-аналізу. STEP-аналіз (табл. 1) - це аналіз, який включає наступні фактори макросередовища:

1. Економічні - фактори, пов'язані з оборотом грошей, товарів, інформації й енергії.

2. Політичні - фактори, що впливають на політичні погляди і поділяють людей на окремі політичні групи, що знаходять вираз в діяльності і прийнятті рішень місцевими органами влади й уряду.

3. Соціально-демографічні фактори, що впливають на рівень і тривалість життя людей, а також формують їх безпосередню орієнтацію.

4. Технологічні - фактори, пов'язані з розвитком техніки, устаткування, процесів обробки і виготовлення продукції.

Після проведеного аналізу необхідно визнати, що підприємства гірничо-металургійного комплексу ще не мають ознак високо технологічно розвиненої галузі. Такий стан визначається рядом обставин.

По-перше, галузь потребує проведення корінної модернізації і технічного переозброєння виробництва, розширення сортової структури металопродукції.

По-друге, з причини використання застарілих технологій неефективно використовуються паливно-енергетичні ресурси - витрати на одиницю продукції в значній мірі перевищують показники розвинутих країн.

По-третє, значна частина експорту, в основному сировина та металопродукція, неглибокої переробки (залізна руда, обкотиші, кокс, квадратна та трубна заготовка, катанка).

Таблиця 1

STEP-аналіз гірничо-металургійної галузі

Компоненти	Чинники, що впливають на організацію	
	Позитивні	Негативні
Соціальні	1. Населення України відзначається порівняно високим рівнем освіти. 2. Населення України працездатне і сумлінне.	1. Еміграція висококваліфікованої робочої сили. 2. Підвищення пенсійного віку.
Технологічні	1. Великий потенціал по вдосконаленню та модернізації обладнання. 2. Сертифікація товарів. 3. Розвиток конкурентних технологій. 4. Зростання потенціалу інновацій.	1. Значна кількість застарілого обладнання 2. Зменшення кількості підприємств, які впроваджують інновації 3. Структурна недосконалість та технологічне відставання
Економічні	1. Зростання промислового виробництва на 12,5%. 2. Зменшення рівня безробіття. 3. Можливості здійснення іноземних інвестицій 4. Покращення податкової політики країни.	1. 80% готової продукції реалізується на експорт . 2. Зростання витрат на виробництво через підвищення суб'єктами природних монополій цін і тарифів на енергоносії та транспорт. 3. Високий рівень інфляції та ставки банківського процента. 4. Посилення держконтролю за діяльністю бізнес-суб'єктів і штрафні санкції. 5. Корупція на всіх рівнях влади
Політичні	1. Активізація процесів євроінтеграції 2. Розширення міжнародних економічних зв'язків України 3. Державне регулювання конкуренції	1. Війна на території України. 2. Анексія Криму 3. Не всі прийняті закони мають силу та виконуються

Виходячи з цього основними завданнями та пріоритетами розвитку й реформування гірничо-металургійного комплексу України є: покращення екологічного стану; підвищення якості сировини та конкурентоспроможності товарної продукції; підвищення продуктивності пра-

ці; освоєння виробництва нових конструкційних і функціональних матеріалів; реструктуризація підприємств, оптимізація рівня використання виробничих потужностей з виведенням з експлуатації надлишкових та неефективних потужностей; покращення технологічної структури виробництва та впровадження нових ресурсозберігаючих екологічно чистих технологій вищого світового рівня; створення та впровадження у виробництво принципово нових наукоємних та ефективних металургійних технологій; поєднання державного регулювання з ринковими механізмами оновлення основних фондів та обладнання.

Список використаних джерел

1. Варава Л.Н. Стратегическое управление горнодобывающими предприятиями: Монография.– Донецк: ИЭП НАН Украины, 2006. – 356 с.
2. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ В ОРГАНІЗАЦІЇ АВІАЦІЙНОГО
ВИРОБНИЦТВА: МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ
АСПЕКТ**

Леховіцер В.О.

Запорізький національний технічний університет

Сучасні тенденції світової економіки відображаються у наявності інтегрованих корпоративних структур. Авіаційна промисловість будь-якої технологічно розвиненої держави належить до стратегічних і відіграє значну роль у розвитку економіки країни. Одним з напрямів підвищення ефективності діяльності в ринковому середовищі є використання потужних інтегрованих структур, які створюються з кількох успішних організацій і підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності продукції. Саме тому, протягом останніх років в авіаційній галузі активно відбуваються процеси консолідації (злиття/поглинання) і глобалізації бізнесу.

Велике значення в сучасній промисловості, і перш за все в авіабудуванні, має проблема гнучкості, яку можна зарахувати до перших рядів економічних проблем технічного прогресу. Для того, щоб розмістити на своїй території підприємства такої галузі машинобудування як авіабуду-

вання, необхідно, щоб держава мала могутній економічний і ресурсний потенціал, оскільки авіабудування вимагає величезних фінансових коштів, висококваліфікованих кадрів, можливість транспортування матеріалів з дальніх ділянок країни або з інших країн, полігони для випробування нової продукції тощо [1].

Розглянемо тенденції корпоратизації авіаційної галузі в умовах глобалізації. У США основні інтеграційні перетворення в авіакосмічній сфері було проведено у 1992-1997 роках [29]. Метою цих інтеграційних перетворень було досягнення якісно нового стану фірм і компаній, який дозволяв не тільки вижити в нових умовах, але й нарощувати конкурентні можливості за рахунок внутрішньої консолідації фірм і компаній, реалізації ефектів масштабу, синергізму та диверсифікації виробництва.

У Західній Європі структурна перебудова здійснювалася у три етапи. На момент закінчення інтеграційних процесів у промисловості США в Західній Європі завершився перший етап перебудови і структурного удосконалення авіакосмічних галузей: підприємства Великобританії, Німеччини, Іспанії і Італії були інтегровані в єдині національні компанії, відповідно Bae Systems, DASA, KASA, Finmeccanica. Франція ж удосконалила три національні компанії Aerospatiale, Marta, Daesault. На другому етапі відбулося створення міжнародних інтегрованих структур, переважно консорціумів типу Eurofighter, Eurocopter. На третьому етапі Франція у 1999 році на базі трьох національних компаній створила одну - Aerospatiale Matre Daesault, яка за своїми масштабами не поступалася компаніям Німеччини та Великобританії [2].

На сучасному етапі розвитку України основним напрямом зовнішньополітичного курсу України є інтеграція в європейський простір. За останні роки авіаційна промисловість (АП) України опинилася у важкому фінансовому стані. Разом з тим вона поки зберігає свій базовий науково-технічний і виробничий потенціал, який дозволив створити і сертифікувати в останні роки ряд зразків цивільної авіаційної техніки, які не поступаються світовим аналогам [3].

На сьогодні в Україні гостро стоїть питання грамотного об'єднання підприємств літакобудівної промисловості. Так у 2016 році ДК «Укроборонпром» створив у своїй структурі літакобудівний кластер – Українську авіабудівну корпорацію. Концерн консолідує усі авіабудівні потужності країни, фундаментом яких стане ДП «Антонов». «Українська авіабудівна корпорація» є першим прикладом реформування оборонної промислово-

сті країни. Розвиток літакобудівного кластеру надав можливість у 2017 році здійснити перший політ літаку Ан-132D. Зазначимо, що Ан-132 – програма, рішення про реалізацію якої було прийнято, виходячи з побажань організацій Королівства Саудівська Аравія, а також експлуатантів авіаційної техніки. Побудова Ан-132D є першим етапом програми створення легкого багатоцільового літака нового покоління [4;5].

Отже, створений літакобудівний кластер дозволяє функціонувати українській авіаційній галузі, як єдиний потужний механізм із чіткою координацією розвитку та глибше інтегруватися у світовий ринок та впроваджувати міжнародні стандарти. Україна - безперечно авіаційна держава. Ставлячи проблему розвитку літакобудівної галузі, слід насамперед чітко уявити наявний потенціал, визначити продукцію, яка є перспективною і ситуацію на світовому ринку даної продукції.

Список використаних джерел

1. Matveev V.V. Construction of international economic relations system in international companies property management in the globalization conditions / V.V. Matveev, M.V. Novukova // *Авіа-2009: Матеріали ІХ Міжнародної науково-технічної конференції ABIA-2009.* — К.: НАУ, 2009. - Т.3. - С.231-235.
2. Смітюх Т.В. Місце та роль процесів злиття та поглинання у розвитку авіаційної промисловості [Електронний ресурс] / Т.В. Смітюх. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/4671>
3. Бронова Ю.Г. Літакобудівна галузь як об'єкт господарсько-правового забезпечення / Ю. Г. Бронова // *Юрист України.* - 2014. - № 1. - С. 67-74.
4. «Українська авіабудівна корпорація» - перший приклад реформування оборонної промисловості країни [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://defence-ua.com/index.php/home-page/1113-ukrayinska-aviabudivna-korporatsiya-pershyy-pryklad-reformuvannya-oboronnoyi-promyslovosti-krayiny>
5. Перший політ АН-132D – нова сторінка у історії авіабудування України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://ua.112.ua/ekonomika/ukraina-zmozhe-zaluchyty-5-10-miliardiv-investytsii-ulitakobuduvannia-oles-dovhyi-330132.html>

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ТОВАРИСТВІ «АЙС»

Тунік А.Г

к.е.н., доцент

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

За результатами проведеного дослідження, шляхи покращення конкурентоспроможності ТОВ «АЙС» можна визначити, зробивши акцент на стратегію диференціації і впровадження нових технологій. Оскільки за своїм змістом диференціація може бути різною за розмахом, глибиною та формами, стосовно ТОВ «АЙС» диференціацію доцільно спрямувати за наступними напрямками:

- у специфічних характеристиках товару (найменування, рецептура, упакування, додаткові сюрпризи-іграшки, сувеніри тощо);
- різноманітні послуги, що надаються в місцях продажу (спецформа реалізаторів, фірмове оздоблення торгового устаткування, транспортних засобів, проведення лотерей-розігрішів тощо);
- забезпечення бонусних продажів (додаткові порції при продажу, забезпечення оздобленням до дитячих праздників, корпоративів і т.ін.);
- індивідуальний дизайн і виготовлення за замовленням (ювілярам, весілля і т.і., доставка в обумовлений термін, тощо);
- широкий спектр асортименту, об'єму порційних упаковок, цін тощо (торти, рулети, сімейні тощо);
- надійність і небезпечність (дотримання санітарних стандартів виготовлення, пакування, реалізації, транспортування);
- технологічне лідирування в методах виготовлення, якість і екологічність виробництва та споживання (в тому числі, відповідність стандартам ISO);
- завершена товарна лінія та всі види послуг (від попереднього замовлення, оплати, виробництва, обслуговування і т.ін.);
- унікальність продукції за асортиментом, цільовим споживачем (марка, ім'я виробника, торгової мережі тощо).

Шляхи та ризики подальшої диференціації діяльності ТОВ «АЙС» мають певну інтерпретацію, що наведено у табл.3.1.

Залежно від позиції ТОВ «АЙС» у галузі розробка конкурентної стратегії націлена на зміни в позиції підприємства в галузі. Для покращення конкурентоспроможності на ринку ТОВ «АЙС» слід

дотримуватися фінансової стратегії, що враховує визнання додаткових витрат на стратегічні дії, що відшкодовуються за рахунок:

- покращення іміджу та репутації у споживачів як підприємства, що піклується насамперед про їхні потреби;
- абсолютної або відносної переваги над іншими фірмами щодо цін і загальної вартості укладених раніш договорів на постачання продукції.

Залежно від позиції ТОВ «АЙС» у галузі розробка конкурентної стратегії націлена на нові технологічні лінії, зміни в позиції підприємства в галузі, атакож надання певних послуг. На підприємстві активно впроваджуються нові технології, знижуються умовно-постійні витрати, це знижує ріст собівартості й відповідно збільшує зростання прибутку, що значно підвищує рівень конкурентоспроможності підприємства. Можлива причина неплатоспроможності підприємства - це капіталомісткі інвестиційні проекти (Створення й експлуатація потужностей по виробництві нових видів фасування товарів). В умовах виникнення економічної кризи в країні (інфляція, падіння попиту на продукти харчування) підприємство «Айс», фінансуючи інвестиційні проекти, може не розрахуватися за своїми обов'язками.

При цьому доцільним є диференційований вихід за межі регіонального ринку, оскільки потужність підприємства перевищує ємкість регіонального ринку й, крім того, регіональний ринок завантажено імпортованою продукцією.

Перевагами диференціації для ТОВ «АЙС» є:

Перед конкурентами — ТОВ «АЙС» має переваги, оскільки захищене (ізольоване) від стратегій суперників наявністю торгових знаків, марок та відомого імені виробника;

Перед споживачами — зорієнтована на задоволення певних потреб продукція високої якості підвищує лояльність покупців до конкурентного виробника, створюючи труднощі для альтернативних продавців у боротьбі за їхню прихильність. Якість товарів ТОВ «АЙС» дає змогу встановлювати вищі ціни, оскільки споживачі готові їх прийняти;

Перед постачальниками — високі ціни кінцевої продукції дають змогу ТОВ «АЙС» отримувати вигідний маржинальний прибуток і встановлювати зв'язки із сильними постачальниками, обираючи їх за критеріями поставок високої якості. Це посилює економічну позицію виробника, особливо в умовах обмеженого обсягу будь-яких видів сировини, матеріалів і комплектуючих;

Однак, використання стратегії диференціації пов'язане з певними ризиками для ТОВ «АЙС»:

1) високі ціни, які відбивають додаткові витрати на диференціацію продукту, можуть згодом перестати ототожнюватися споживачем з додатковими перевагами у споживанні. Покупець може відмовитися від товару з високою ціною на користь нижчих цін менш відомих торгових марок (реалізуючи потребу в ощадливості). Як протидію зазначеному ТОВ «АЙС» слід застосовувати диференціацію товару й за нижчою вартісною позицією.

2) споживач може дійти висновку, що стандартизовані товари зручніші у споживанні, ніж диференційовані. Зазначене не є значущим для продуктів харчування, оскільки саме диференціації у цій галузі споживач надає перевагу.

3) конкуренти здатні імітувати продукти лідера у диференціації галузі до такого ступеня, при якому споживач не помічає переходу від одного виробника до іншого, до того ж імітація можлива з меншими витратами, ніж виробництво основного продукту, що є об'єктом імітації. Витрати до імітації та виробництва диференційованого товару є ідентичними.

4) поява продуктів, що кардинально (виходячи за можливі межі диференціації) відрізняються від базового продукту для задоволення тих самих потреб, створює бар'єри для нових невідомих покупцям фірм, оскільки, як зазначалося, покупці виявляють прихильність до відомих марок, а наявність надто обмеженої системи розподілу робить вхід у галузь майже неможливим. ТОВ «АЙС» є підприємством з високою виробничою потужністю, тож спроможне домінувати на ринку за маркою виробника.

5) для товарів-замінників (субститутів) — виготовлені товари, які є результатом обраної стратегії диференціації, найчастіше не є еластичними за ціною, а сприймання споживачами якості є дуже індивідуальним. Ці особливості ставлять ТОВ «АЙС» у вигідну позицію, що оберігає його від загроз з боку замінників у такій мірі, в якій проявляється лояльність споживачів до продукції відомої якості відомих виробників.

Залежно від позиції ТОВ «АЙС» у галузі розробка конкурентної стратегії націлена на зміни в позиції підприємства в галузі.

Для покращення конкурентоспроможності на ринку ТОВ «АЙС» слід дотримуватися фінансової стратегії, що враховує визнання додаткових витрат на стратегічні дії, що відшкодовуються за рахунок:

- покращення іміджу та репутації у споживачів як підприємства, що піклується насамперед про їхні потреби;

- абсолютної або відносної переваги над іншими фірмами щодо цін і загальної вартості укладених раніш договорів на постачання, матеріалів і сировини, нових технологій, на використання каналів збуту та щодо якості продажу тощо, які дають змогу реалізувати нові шанси або пом'якшити вплив загроз;

- більш тривалої роботи зі споживачем, який використовує товари фірми-виробника;

- за цих умов формуються лояльність і прихильність покупців до продуктів цієї фірми, а у фірми — можливість більшої пристосованості до споживача.

З метою підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства «Айс» необхідно детально прорахувати всі фінансові показники. Після проведеного аналізу треба неодмінно виправити і вдосконалити роботу проблемних зон підприємства. Для поліпшення ліквідності й фінансової стійкості підприємства «Айс» доцільно провести наступні заходи: усунути неплатоспроможність; відновити фінансову стійкість; забезпечити фінансову рівновагу в тривалому періоді.

По результатам проведеного аналізу підприємства «Айс» ми можемо впровадити наступні шляхи вдосконалення конкурентоспроможності: покращити управління витрати за допомогою впровадження контролінгу на підприємстві «Айс»; - підвищити конкурентоспроможність персоналу підприємства; удосконалити систему організації праці на підприємстві.

Впровадження контролінгу дозволить не змінюючи докорінно існуючу систему управління витратами, їх формування, нормування, контролю та обліку збільшити ефективність виробничих процесів і зменшити відхилення очікуваного прибутку від фактично отриманого.

Професіоналізм персоналу визначає конкурентоспроможність організації, її уміння заробляти прибуток. Найрентабельнішим видом інвестицій в людський ресурс є навчання і підвищення кваліфікації працівників.

Отже, ефективність роботи організації праці на підприємстві «Айс» багато в чому залежить від якості розроблених планів і організації їх виконання. Для забезпечення систематичного вдосконалення організації праці в ТОВ «Айс» необхідно здійснювати планомірну роботу і планувати на п'ятирічку і по рокам, створити спеціальну службу – відділ організації праці і заробітної плати.

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ В ОЦІНЦІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ

Шура Н.О.

к.е.н., доцент

Турило А.А.

к.е.н., доцент

Криворізький національний університет

Існуючий на сьогодні набір інтегральних оцінок економічного потенціалу підприємств дозволяє зробити висновок, що переважна більшість таких оцінок здійснюється з використанням мультиплікативних моделей та степеневих функцій.

Такі методики мають як переваги, так і недоліки. Перевагами оцінки економічного потенціалу підприємств з використанням мультиплікативних моделей вважаються їх зручність, простота та можливість оцінки всіма групами стейкхолдерів через використання в методиках показників, що можуть бути розраховані на основі інформації з офіційних джерел оприлюднення. В той же час результати, отримані за допомогою таких методик, вважаються менш точними порівняно з більш складними методиками.

Крім того, загальним недоліком багатьох існуючих на сьогодні методик можемо вважати їх узагальнений підхід до оцінки економічного потенціалу будь-яких підприємств незалежно від їх галузевої належності та організаційно-правової форми господарювання. Хоча не слід нівелювати тим фактом, що поодинокі випадки врахування галузевої належності при оцінці економічного потенціалу все ж таки мають місце.

У відповідності з цим вважаємо, що вказані недоліки існуючих методик можна нівелювати шляхом урахування при оцінці інтегрального рівня потенціалу не тільки галузевих особливостей діяльності підприємств (як пропонується цілою низкою науковцями [1-6]), але і внутрішньогалузевою кластеризацією таких підприємств.

Зауважимо, що метод кластеризації в останні роки досить ефективно застосовується у багатьох наукових дослідженнях. Зокрема, використання кластерів є досить ефективним у ході групувань підприємств та формування бажаного складу вибірки.

Звертаючись до особливостей формування різних методик інтегра-

льної оцінки економічного потенціалу, відмічаємо, що основою побудови таких методик у більшості випадків є розрахункові значення показників, включених до складу оцінки, а також різного роду вагових коефіцієнтів, еталонних значень, експертних оцінок тощо із застосуванням математичних методів та економіко-математичного моделювання.

У випадку застосування нами методу кластеризації в напряму формування методики оцінки економічного потенціалу підприємств корпоративного типу, на нашу думку, формується базове підґрунтя для визначення належності кожного конкретного оцінюваного показника складових потенціалів до заздалегідь обґрунтованого відповідного рівня, а вже в подальшому – його зважування та включення у процедуру інтегральної оцінки. Таким чином, на відміну від відомих сьогодні методик, відбувається подвійне зважування розрахункових коефіцієнтів, що вносить більшу точність у формування інтегрального показника оцінки економічного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности : монография / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, С. Я. Князев, Т.Г. Рзаева [та ін.] ; за ред. А. Н. Асаула. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2011. – 321 с.
2. Одинцова Г.С., Селезнева Г.А. Некоторые аспекты структуризации потенциала предприятия // Экономика розвитку. – 2005. – №2. – с. 74-75.
3. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня. – К., 2001. – 22 с.
4. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты. / Д.А. Черников // Экономические науки. – 1981. - №10. – С.88-96.
5. Свободин В.Н. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В.Н. Свободин // Вестник статистики. – 1984. - №10. – С.5-11.
6. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: ЦИВІЗАЦІЙНИЙ ТРЕНД, НАУКОВА ТЕОРІЯ І НАПРЯМ ОСВІТИ

Сідорова І.І.,

*Науковий керівник: Молодецька О.М., к.е.н, доцент
Криворізький національний університет*

Глобалізаційні процеси, взаємозалежність економік різних країн, проблеми нерівномірного розвитку країн, прискорений темп розвитку і впровадження нових технологій, наростаюча екологічна криза, перехід до сьомого технологічного укладу є визначальними рисами сучасної цивілізації.

Характеризуючи зміни в розвинених країнах упродовж останніх двадцяти років, слід відмітити, що вони пов'язані з динамічним зростанням впливу місцевих і регіональних процесів на розвиток в цілому. Цей вплив трансформується також і в суто політичний процес децентралізації влади через підвищення ролі місцевих органів влади різних територіальних рівнів. Тому значення ролі ефективного публічного управління зростає.

Публічне управління в Україні проходить етап свого становлення. Публічне управління (англ. – «public management») – це діяльність, яка забезпечує ефективне функціонування системи органів державної влади, регіонального врядування, органів місцевого самоврядування, громадських (неурядових) організацій, фізичних осіб та інших суб'єктів громадянського суспільства з метою реалізації державної політики в найрізноманітніших сферах суспільного життя.

Головна мета будь-якого управлінця в публічній чи приватній сфері – досягнути максимальної ефективності, дієвості й результативності з мінімальними затратами ресурсів, часу і зусиль. Основне завдання, яке стоїть перед публічним управлінцем, відрізняється від завдання бізнесового управлінця. Якщо бізнесовий управлінець своєю діяльністю прямо впливає на отримання прибутку певної підприємницької одиниці, то публічний управлінець – на якість життя громадян певної адміністративно-територіальної одиниці чи держави в цілому. Публічний управлінець дбає про те, як найраціональніше використати публічну інфраструктуру для виробництва публічних благ та задоволення суспільного інтересу [1, с. 73].

Сучасне публічне управління в Україні характеризується появою нових інституцій, які прямо або опосередковано перебирають чи отримують через процедуру делегування певний набір функцій, що в силу об'єктивних та суб'єктивних обставин не можуть ефективно виконувати органи державної влади [2].

Сьогодні на ринку праці є потреба у фахівцях, які володіють управлінськими навичками, необхідними для надання адміністративних послуг у публічній сфері, знайомі з принципами, функціями та етикою службової діяльності в органах державної влади та місцевого самоврядування, здатні організувати та очолити громадську діяльність, спрямовану на реалізацію соціально значущих проектів.

Оскільки, публічне управління визначається в Україні як сучасний цивілізаційний тренд, а публічна служба – професійною діяльністю, то виникає потреба в необхідній галузі знань «Публічне управління». Стратегія розвитку державної кадрової політики спрямована на вдосконалення кадрового потенціалу для ефективного здійснення функцій держави.

Список використаних джерел

1. Босак О. З. Становлення та розвиток системи публічного управління в Україні // Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє : монографія / О. З. Босак / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; відп. ред. І. А. Грицяк. – К. : К.І.С., 2009. – 240 с.

2. Міненко М. А. Трансформація системи державного управління в сучасні моделі регулювання суспільства [Електронний ресурс] / М. А. Міненко // Державне управління: удосконалення та розвиток : електронне фахове вид. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op>

ПУБЛІЧНА ВЛАДА ТА ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Коваленко І.В.

*Науковий керівник: Буркова Л.А., к.е.н.
Криворізький національний університет*

Актуальність теми зумовлена необхідністю вдосконалення в Україні системи публічно-владних відносин, яка має бути сприятливою для реалізації повноважень суб'єктів територіального розвитку – органів центральної і місцевої виконавчої влади, місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання та громадських організацій.

Публічне управління та публічне адміністрування тісно пов'язані із поняттям публічна влада, а тому виникає потреба у поясненні співвіднесення цих термінів.

Влада, як наукове поняття, являє собою складний суспільний феномен, пояснення якого обумовлюється історичними, соціальними, політичними та іншими факторами. Звідси - різні точки зору на сутність влади.

Здебільшого влада розглядається як: 1) державне, політичне, економічне, духовне та інше панування над людьми; 2) система державних або інших управлінських органів; 3) особи, органи та установи, які мають відповідні повноваження; 4) реальна й легальна здатність втручатися в хід подій; 5) здатність, право і можливість систем, органів, установ та осіб за допомогою права, волі, авторитету, примусу тощо розпоряджатися, впливати на конкретних людей, інститути, спільноти тощо.

Публічне управління та публічне адміністрування по відношенню до публічної влади мають обслуговуючий характер. Якщо сутність влади виявляється через відносини панування та підкорення, то управління й адміністрування є інструментами забезпечення виконання волі певного владного суб'єкта.

Публічне адміністрування є складовою публічного управління. Отже, поняття публічне управління є ширшим та розглядається як практика досягнення суспільних цілей шляхом розумного застосування сукупності методів (економічних, адміністративних, інформаційно- психологічних тощо), а також передбачає більше свободи і гнучкості у прийнятті рішень.

Виконання адміністративних функцій у публічній сфері покладається на адміністрації. Публічна адміністрація у широкому розумінні слова, охоплює сукупність органів, що здійснюють публічне адміністрування, а у вузькому – розглядається як конкретний публічний орган (наприклад, адміністрація міської ради).

Розвиток публічного управління пов'язаний із значними змінами у трактуванні цього поняття. Його класичне розуміння як «управління» із використанням функцій планування, організації, мотивації та контролю змінилося на сприйняття управління, як практики розумного застосування засобів для досягнення визначених цілей. Перші реформи публічного управління основною метою мали підвищення ефективності та спрямування на підвищення якості послуг.

Зараз спостерігаються більш складні трансформації, пріоритетом яких є зростання спроможності адміністрацій до адаптації та набуття ними здатності здійснювати помітний вплив на ситуацію. Тобто, наголос робиться на набутті публічною адміністрацією нових якостей, пов'язаних із сучасним методами управління.

Зростаючу роль у цьому процесі відіграє Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), яка наголошує на необхідності радикальних змін публічного управління, пов'язаних зі зміною відносин між державою, ринком та організаціями громадянського суспільства. Зусилля публічної адміністрації мають спрямовуватися насамперед на досягнення широких політичних та стратегічних цілей та адаптації до глобалізаційних викликів.

Зовнішня сфера діяльності публічної адміністрації пов'язана з адміністративними діями щодо суб'єктів, які знаходяться поза державним апаратом, але пов'язані з ним організаційною залежністю.

Внутрішня сфера передбачає більшу свободу дій і включає встановлення засад діяльності тих чи інших органів адміністрації (урядів, підприємств, інституцій), створення чи ліквідацію органів, зміну їх структури, а також містить дії щодо керівництва та контролю як керівних осіб так і підлеглих працівників.

Важливим чинником визначення суті публічної адміністрації є коло її діяльності. Мова йде про управління у сфері господарської діяльності, захист публічних інтересів, охорону здоров'я, освіту і культуру.

Діяльність адміністрації пов'язана із створенням адміністративних активів (індивідуальних), нормативних активів (загальних) та контролю за їх здійсненням. Іншими формами діяльності адміністрації є нагромадження інформації, аналіз, управління, апелювання, консультації тощо. Останнім часом актуалізується така форма діяльності, як надання послуг.

Важливо взяти до уваги, що публічна адміністрація – це єдність різних адміністрацій, що діють у сфері публічних справ. У Польщі, зокрема, це державна адміністрація, урядова адміністрація та органи місцевого самоврядування, в Україні та більшості інших країн пострадянського простору виділяють державну адміністрацію, органи місцевого самоврядування та неурядові організації. Отже, в організаційному відношенні публічна адміністрація складає сукупність суб'єктів, що мають окреслені функції щодо суспільного управління. Але це не просто сукупність органів, а система, що має цільове призначення і . відповідно до визначених функцій, свої складові частини – органи (структурні підрозділи), правове та ресурсне забезпечення.

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК МЕХАНІЗМ МАНІПУЛЮВАННЯ СПОЖИВАЧЕМ

Омельяничук А.І.

Науковий керівник: Арутюнян А.Р., к.т.н., доцент

Криворізький національний університет

Сучасні технології просування зробили значний крок вперед. Раніше рекламою були лише оголошення в пресі та телебачення, а сьогодні ми маємо справу з різними підходами – від контекстної реклами до нейромаркетингу.

Нейромаркетинг - прикладний розділ нейроекономіки, що представляє собою новий методологічний підхід маркетингу, який включає в себе дослідження поведінки споживачів із застосуванням інструментарію нейронаук. Застосування методів нейробіології в маркетингу має ряд переваг, що підвищують ефективність маркетингових досліджень, так як дозволяють зареєструвати безпосередню (більш "об'єктивну"), а не раціональну реакцію на товар або рекламу - об'єктивно оцінити суб'єктивну реакцію споживача. Однак, існує думка, що нейромаркетинг - не більше ніж маркетинговий хід для продажу самих маркетингових послуг. За допомогою нейромаркетингового апаратного тестування, можна досліджувати споживчі реакції на аудіовізуальний об'єкт, яким може стати логотип, упаковка, обкладинка, рекламний ролик тощо. Для вивчення активності мозку застосовується техніка функціональної магнітно-резонансної спектроскопії (fMRI), магнітна енцефалографія і традиційна електрична енцефалографія (ЕЕГ). За допомогою приладів маркетингологи намагаються визначити, які ділянки мозку активуються у споживача в різних умовах.

Нейромаркетинг виник в 90-х в Гарварді. В кінці 1990-х професором Джері Залтманом була розроблена загальна методика нейромаркетингу і запатентована технологія ZMET (Zaltman Metaphor Elicitation Method - "метод вилучення метафор Зальтмана"). У цій методиці використовувалися набори картинок, що викликають у клієнта позитивний емоційний відгук. Після чого, дані інтерпретувалися в ході бесід з психологом або ж шляхом аналізу знімків головного мозку.

Різновидом нейромаркетингу є візуальний мерчандайзинг (вплив за допомогою кольору і зображень), звуковий дизайн і аромаркетинг. Знаменитий маркетинговий консультант Мартін Ліндстром впевнений, що сенсорний маркетинг допомагає виробити у людини умовний рефлекс: почувши певну музику, відчувши запах або побачивши поєднання кольорів - виникають чіткі асоціації з певним брендом. Він стверджує, що в битві за споживача перемогу здобуде той, хто буде ефективно використовувати всі наші п'ять органів почуттів: зір, слух, нюх, дотик, смак.

Протягом життя людини її діями керують інформаційно-енергетичні сили потреб. Фізіологічна, матеріальна чи духовна потреба - це сигнал стану тієї чи іншої системи життєзабезпечення і підтримки комфорту особистості. В механізм відчуття і задоволення потреб міцно "вмонтовані" наші емоції. Спочатку виникає потреба, потім емоція, відповідна такій потребі, потім відчуття дискомфорту, що викликане негативною емоцією незадоволеної потреби. Тобто негативна емоція незадоволеної потреби

завжди повинна бути заміщена позитивною.

Отже завдяки нейромаркетингу можна мінімізувати витрати підприємств на дорогі рекламні кампанії. Маркетологи повинні свідомо підходити до вибору методів впливу на суспільство і розуміти, яких саме результатів вони хочуть досягти. А суспільство повинне самостійно навчитися не потрапляти в чергову маркетингову пастку.

МІСЦЕ «ОСОБИСТОГО ПРОДАЖУ» В СИСТЕМІ ПРОСУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ

Касьяненко М.Д.

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Промисловий маркетинг передбачає діяльність, спрямовану на задоволення споживчого попиту у предметах і знаряддях праці. Для визначення попиту, вивчення вимог кінцевих споживачів до товару (продукції) відбувається процес цілеспрямованого збирання, накопичення і обробки необхідної інформації, результатом якого є випуск продукції, в якій зацікавлений ринок.

Саме вирішенню задач формування сприятливих умов для виробничо-комерційної діяльності підприємства, реалізації довгострокових планів, посилення ринкових конкурентних позицій сприяє створення і функціонування системи промислового просування та промислових комунікацій, як підсистеми комплексу маркетингу.

Підвищення ролі маркетингової комунікаційної діяльності в процесі управління промисловими підприємствами постійно зростає, що обумовлюється наступними факторами: посиленням конкурентної боротьби за споживача в умовах обмеження ресурсів; створенням нової продукції в результаті НТП; розширенням спектру виробничих послуг; зростанням вимог до споживчих властивостей і якості промислової продукції /послуг; бажанням виробників знизити комерційні ризики при розробці і виведенні на ринок нової продукції; бажанням споживачів знайти кращого виробника і його продукцію; формуванням стабільних, стійких, економічних зв'язків між виробниками і споживачами, які довіряють один одному, що є привабливим також для нових покупців і сприяє їх залученню до ділового партнерства.

Основними способами маркетингової комунікації є:

- реклама – будь-яка платна форма неособистого подання й просування товарів від імені відомого спонсора із вказівкою джерела фінансування;

- стимулювання збуту – короточасні спонукальні заходи заохочення покупок або продажів товару (послуги);

- особистий продаж – усне подання товару в ході бесіди з одним або декількома покупцями з метою здійснення продажу;

- PR – неособисте стимулювання попиту на товари за допомогою поширення про них комерційно важливих відомостей у друкованих засобах інформації або доброзичливого подання по радіо, телебаченню, зі сцени; формування сприятливого образу (іміджу) фірми.

У різних областях економіки існують різні способи просування і збуту продукції. Найефективнішими способами збуту продукції у сфері промислового ринку є персональні продажі і продажі за допомогою Інтернет. Така ситуація зумовлена тим, що покупцем виступає ділова людина, в якій, як правило, дуже мало час на пошук інформації про постачальників і необхідну йому продукцію. Тому, при виникненні певної потреби в товарі або послугі, люди даного типу все частіше удаються до пошуку інформації в мережі Інтернет, що значно скорочує час пошуку і порівняння постачальників, що відповідають первинним вимогам покупця до даного

Причини того, що персональний продаж є головним інструментом комунікацій на промисловому ринку, криються в особливостях ухвалення клієнтом рішення про покупку і в специфіці відносин “продавець-покупець”. Саме від торгового представника залежить, чи зуміє компанія вирішити проблеми клієнта.

Реалії продажів продукції свідчать, що у багатьох випадках буває необхідним зробити акцент саме на персональний продаж. Даний вид просування успішно зарекомендував себе при операціях купівлі-продажу на промисловому ринку при реалізації крупних партій товару або унікальних і дорогих виробів.

Наступні фактори сприяють ефективності просування товарів на промисловому ринку із застосуванням особистого продажу: цільовий ринок представлений посередниками та виробничими споживачами з різноманітною спеціалізацією, що передбачає індивідуальний підхід до продажу товарів виробничого призначення кожному з них; високий рівень складності потребує проведення попередніх кваліфікованих консультацій з постачальником товарів виробничого призначення; особливості та умо-

ви організації збуту товарів виробничого призначення потребують від спеціалістів зі збуту відповідних технічних знань, досвіду і творчого підходу, що найкраще реалізується через особистий продаж.

Основні напрямки дій у сфері організації особистого продажу: постійний пошук і відбір потенційних покупців, оскільки перспективних споживачів небагато; вивчення побажань потенційних покупців і рівень їхньої зацікавленості в конкретному товарі виробничого призначення; застосування різних засобів заохочення потенційного покупця для того, щоб у нього виникало бажання придбати товар.

Можна сказати, що якщо фірма виробляє промислові товари, невід'ємною частиною її маркетингової служби є служба збуту і стратегія продажів. На ринках промислових товарів багато фірм зуміли створити цілеспрямовані та дисципліновані служби збуту, які викликають пошану і навіть страх. Але навіть найкращі служби збуту не можуть дозволити собі спочивати на лаврах. По мірі змін умов ринку, застаріває як стратегія, так і тактика управління продажами. Зараз в цій області з'являється значно більше чудових інновацій, технологій і нових ідей, чим в рекламі або інших інструментах маркетингу.

Отже, незважаючи на провідну роль персональних продажів у загальній системі маркетингових комунікацій, не можна забувати й про інші її елементи. Адже при правильному виборі цих елементів та вірному поєднанні їх з функцією персональних продажів, компанія зможе значно посилити свою стратегію просування.

ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГ: ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ВІДМІННОСТІ

Довгаль І.В.

к.е.н., доцент

Криворізький національний університет

Однією з основних інструментальних цілей маркетингу є досягнення максимального охоплення цільового ринку за умови мінімальних витрат. Значна кількість людей все ще значною мірою знаходяться під впливом традиційних засобів масової інформації, таких як телебачення, радіо, афіші, рекламні щити, газети та журнали. Проте, за останні півтора десятиріччя кількість користувачів Інтернету стрімко зростає і Інтернет стає все привабливішим засобом для просування бізнесу. Майже одразу з'являється і специфічний різновид маркетингу - онлайн-маркетинг або Інте-

рнет маркетинг - реклама та маркетинг продуктів або послуг компанії через Інтернет, що покладається на веб-сайти чи електронні листи, щоб охопити користувачів, поєднуючи цей процес з електронною комерцією, щоб полегшити бізнес-транзакції. Інструментами досягнення цільової аудиторії стають веб-сайти, блоги, електронна пошта, соціальні мережі, форуми та програми для мобільних пристроїв.

При тому, що загальна мета традиційного та онлайн-маркетингу збігається, існують певні відмінності, що пов'язані із специфікою нових інструментів

Таблиця 1

Деякі відмінності традиційного та онлайн-маркетингу
(за матеріалами www.tutorialspoint.com)

Традиційний маркетинг	Онлайн-маркетинг
Результативність охоплення аудиторії важко вимірювати безпосередньо та оцінити подальші дії потенційного покупця	Досить легко визначити кількість людей, які переглянули онлайн-рекламу та кількість покупців продукту
Більш витратні методи	Менш витратні методи
Тривалий та складний процес створення бренду	Стислі терміни створення та просування бренду
У певному сенсі може переривати дії користувачів (рекламні паузи переривають програми, білборди відволікають увагу водія тощо)	Майже не заважає основному інформаційному процесу. Користувач може слідувати онлайн-рекламі та іншим повідомленням відповідно до його можливостей та уподобань.
Певні обмеження (фізичні, технічні) у досягненні уваги цільової аудиторії, утруднений зворотній зв'язок	Можливий швидкий двосторонній обмін інформацією про товар або послугу, пропозиції та транзакції.

Онлайн-маркетинг (Інтернет-маркетинг, ВЕБ-маркетинг) по суті стосується створення, зберігання, культивування та відновлення відносин (Lorrie Thomas. Online Marketing).

Ключовими функціональними напрямками онлайн-маркетингу прийнято вважати:

- дослідження ринку та цільової аудиторії;
- ведення корпоративного сайту;
- контент-менеджмент, робота з ключовими словами та SEO-оптимізація або пошуковий маркетинг
- ВЕБ-аналітика;
- робота з мобільними додатками;
- афілійований маркетинг, вірусний маркетинг;
- активність у соціальних мережах;

- ведення блогів та форумів;
- e-mail-маркетинг;
- банерна та контекстна реклама.

Кожен з цих напрямів має свій специфічний інструментарій та потребує спеціальних засобів вимірювання ефективності. При цьому навряд чи можна говорити про можливість "створення" універсального фахівця з Інтернет-маркетингу, оскільки до традиційно необхідних знань та навичок маркетолога в галузі економіки, соціології та психології слід додати значний обсяг підготовки в галузі інформаційних технологій, веб-адміністрування тощо.

БРЕНДИНГ КАК ОСНОВА МАРКЕТИНГА НА ПАО «АРСЕЛОРМИТТАЛ КРИВОЙ РОГ»

Цвиргун А.

*Научный руководитель: Елизаров И.Г.
Криворожский национальный университет*

Сегодня брендинг является основой маркетинга, он неотделим от стратегии предприятия. Учитывая присутствие на рынке огромного количества однотипных товаров и услуг и то, что потребитель может воспринять лишь малую часть из них, удержаться на плаву и вытеснить конкурентов можно с помощью эффективного процесса организации брендинга. Данный процесс играет существенную роль в достижении целей организации, поскольку, в конечном счете, способствует увеличению объема продаж продукции. Это можно отчетливо проследить на примере бренда ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог». В 2007 году «АрселорМиттал», крупнейшая в мире металлургическая компания, запустила корпоративный бренд с новой идентичностью и дизайном, тем самым показала, чего она намерена достичь, а также каковы ценности и руководящие принципы их деятельности.

Бренд был создан, чтобы отражать идентичность и ценности новой компании, которая была создана в 2006 году путем слияния ряда двух предприятий в отрасли, компанией "Миттал Стил" и "Арселор". Обе компании играют важную роль в преобразовании металлургической отрасли в сторону более устойчивой модели. Вместе они создали более диверсифицированную и сильную группу – идеальную платформу для продолжения этой тенденции к трансформации.

В определении того, что такое бренд, мнения исследователей расходятся. Для одних это название, символ, дизайн, для других - популярная торговая марка или товарный знак. Но бренд «АрселорМиттал» позиционирует свою компанию не только как отражение бизнес стратегии, но и как ответственность, которую они несут будучи лидером в своем секторе и крупнейшей в мире металлургической компанией, производящей продукцию в 27 странах мира и в которой работают 320000 человек. При всех расхождениях, не подлежит сомнению то, что в бизнесе бренд имеет сильные позиции. В 2011 году, по версии Всеукраинского рейтингового журнала «ГВардия», "АрселорМиттал Кривой Рог" со стоимостью бренда 6,70 млрд грн занял 5 место в рейтинге самых дорогих корпоративных брендов в Украине. Из предприятий горно-металлургического комплекса его опередили «Систем Кэпитал Менеджмент» (62,90 млрд грн), Корпорация "Метинвест" (35,80 млрд грн).

Вот так трактует, например, понятие бренд Оксфордский словарь-справочник: "Бренд (brand) - вся совокупность представлений, идей, образов, ассоциаций и т. д. о конкретном продукте, которая сложилась у потребителей и которая говорит им: "Да, это как раз то, что мне надо купить". На основании вышеприведенного определения можно выделить основные характерные составляющие, присущие исследуемому понятию:

- содержательные (любые ассоциации, отношения, чувства, оценочные суждения);

- функциональные (качество и надежность).

Для бренда «АрселорМиттал» характерными составляющими являются: устойчивость, прочность, развитие.

Чтобы отразить ценности и стремления компании, бренд основан на теме «Изменяя будущее», центральное позиционирование которой являются три основных значения – устойчивое развитие, качество и лидерство. Они определяются следующим образом:

1) устойчивое развитие: приверженность к миру окружающему нас простирается за все пределы самого главного, включая людей, в которых мы инвестируем, общин, которые мы поддерживаем и мир, в котором мы работаем. Этот долгосрочный подход является основой нашей бизнес-философии.

2) качество: мы не ограничиваемся сегодняшним днем, мы смотрим дальше, чтобы предоставить сталь будущего. Потому что качество результатов зависит от качества людей, которые работают. Мы стремимся привлекать и развивать лучший персонал для создания лучших решений для наших клиентов.

3) лидерство: мы дальновидные мыслители, которые создают новые возможности каждый день. Этот предпринимательский дух привел нас к лидерской позиции в сталелитейной промышленности. Сейчас, мы выходим за пределы того, чего мир ожидает от стали.

Таким образом, можно сделать вывод, что брендинг играет значительную роль в процессе осуществления маркетинговой кампании и служит важным инструментом данного экономического направления. В виду этого наиболее успешные бренды обладают сильными убеждениями и оригинальными идеями, они имеют страсть и энергию изменять мир и преобразовывать сознание людей с помощью выдающихся коммуникаций, что может служить важным функциональным элементом современного маркетинга.

НАУКОВИЙ НАПРЯМ 2
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

***УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ
ПІДПРИЄМСТВА***

Шугайло А.Г.

*Науковий керівник: **Варава Л.М., д.е.н., професор**
Криворізький національний університет*

Зовнішньоекономічна діяльність є важливою частиною господарської діяльності підприємств та учасників ринкових відносин.

Здійснення підприємством ефективної зовнішньоекономічної діяльності має значення не лише для самого підприємства, а й для країни в цілому: зростає національний дохід країни, впроваджуються ресурсозберігаючі технології, збільшується питома вага експорту, збільшуються іноземні інвестиції та насиченість товарного ринку.

Під експортно-імпортними операціями розуміється комерційна діяльність, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів, що мають матеріально-речову форму.

Удосконалення організації експортних операцій в сучасних умовах здійснюється за такими напрямками: 1) правильний підбір висококваліфікованих спеціалістів для здійснення експортних операцій, які мають відповідну підготовку щодо застосування міжнародних правил розрахунків, нормативної бази по регулюванню порядку проведення операцій в іноземній валюті в Україні та за її межами; 2) правильний вибір маркетингової політики та вивчення цін на продукцію. Головним параметром при виборі маркетингової політики є ціна. Вона суттєво впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств, створюючи умови для забезпечення їх фінансової сталості та економічної незалежності. Також необхідно здійснювати моніторинг цін на аналогічну продукцію на ринках, щоб вчасно відреагувати на зміни. На ринку залізорудної сировини в 2016 р. середньорічна спотова ціна становила 51-52 дол. США за тонну, в 2017-2018 рр. – від 45-50 дол. США за тонну.

Удосконалення ефективності імпортних операцій в сучасних умовах можна досягти шляхом:

1) пошуку більш надійних постачальників. Позитивною тенденцією буде довгострокова співпраця з постачальником, в такому випадку існуватиме впевненість в його добросовісності та надійності.

На сьогоднішній день політика ПрАТ "ЦГЗК" в області закупівель передбачає їх здійснення на тендерній основі, що дає можливість досягти

значної економії коштів при збереженні високих якісних характеристик ресурсів.

ПрАТ «ЦГЗК» співпрацює з такими постачальниками:

- вапняк постачається ПрАТ "Комсомольське РУ" (Україна) та ПрАТ «Новотроїцьке РУ» (Україна) ;
- бентоніт постачається ASHAPURA MINECHEM LTD (Індія), METINVEST INTERNATIONAL S.A. ((Швейцарія) та ТОВ «Бентоніт Хакасії» (Республіка Хакасія, РФ) ;
- металеві кулі постачаються на комбінат філією ТОВ "МЕТІНВЕСТ СМЦ» в м.Кривий Ріг (Україна);

2) організації чітких строків поставки. Затримка або попередня поставка може призвести до додаткових витрат, тому необхідно чітко визначити домовленості про дотримання строків поставки;

3) оптимізації транспортного забезпечення. Вибір правильного транспортного забезпечення має базуватись на основі даних про товар, який перевозиться, відстань перевезення, інформації щодо необхідності використання конкретного транспорту. Час також відіграє істотну роль в здійсненні імпортних операцій, тому важливо, щоб вид транспорту, який буде обраний, збалансовував витрати часу і грошей на здійснення транспортування. Тільки в такому разі він буде прийнятним.

Отже, при правильному аналізі та дослідженні окремих факторів можна розробити такий план дій, який би сприяв зростанню прибутків від здійснення зовнішньоекономічних операцій на підприємстві.

***КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЕЛИЧИНИ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО
ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ
МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ***

Фабрика І.В.

Криворізький національний університет

В сучасних інтеграційних умовах розвитку України постає питання економічного зростання експортно-орієнтованих суб'єктів господарювання, до яких, в першу чергу слід відносити підприємства машинобудівної галузі. На сьогодні саме подібні компанії в більшій мірі здійснюють реалізацію своєї товарної продукції на зовнішній ринок і забезпечують надходження валютних коштів у державну казну. Таким чином, цілеспрямована пріоритетність розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств є об'єктивно необхідною не лише для їх виживання в

сучасних умовах, а й для пришвидшення економічного зростання держави в цілому.

Слід сказати, що окремим аспектам управління експортним потенціалом суб'єктів господарювання присвячені праці таких науковців як: Є.В. Афанасьєв, Б.Є. Бачевський, Е.В. Волкодавова, В.В. Дружиніна, К.В. Кобзева, Л.А. Костирко, А.А. Мазаракі, Є.В. Лапін, В.Є. Новицький, Л.І. Піддубна, В.С. Пономаренко, Ю.М. Солодковський, О.С. Федонін та інші [1]. Проте, в сучасних економічних реаліях особливої актуальності набуває дослідження концептуальних підходів до оптимізації величини експортного потенціалу підприємств з використанням ефективних інноваційних методів, зокрема інструменту імпортозаміщення матеріальних затрат.

Загальну концепцію оптимізації рівня експортного потенціалу машинобудівних підприємств доречно формувати, виходячи з того, що варіювання його інтегрального значення має кількісно впливати на зміну їх рентабельності з урахуванням процесів імпортозаміщення матеріальних витрат та зниження цін на готову товарну продукцію. Беручи за основу такий підхід, наведемо комплексний алгоритм здійснення досліджуваного процесу оптимізації, який враховуватиме такі ключові етапи:

1) формування концептуальної формалізованої моделі визначення обсягів експортної реалізації продукції у вартісному вираженні, яка відображатиме взаємозв'язки ключових виробничо-економічних показників діяльності підприємств з урахуванням потреб на зовнішнього ринку в контексті впровадження заходів імпортозаміщення матеріальних витрат;

2) формульна деталізація сформованої моделі та відображення концептуальних зв'язків між її елементами;

3) формалізоване подання моделювання зв'язків між показниками функції: обсягами реалізації продукції, собівартістю реалізації продукції, матеріальними витратами і прибутком;

4) виокремлення моделі визначення граничних можливостей використання експортного потенціалу підприємств з урахуванням мінімізації матеріальних витрат при впровадженні заходів їх імпортозаміщення у контексті цінової політики, спрямованої на підвищення їх конкурентоспроможності;

5) формування сукупної функції витрат в процесі реалізації інноваційних заходів щодо імпортозаміщення матеріальних затрат;

6) знаходження параметрів функції інноваційного процесу з урахуванням імпортозаміщення матеріальних затрат;

7) побудова остаточної регресійної моделі величини імпортозаміщення матеріальної складової витрат підприємств із зазначенням величини коштів, на яку здійснюється коригування початкових інвестицій;

8) графічна інтерпретація моделі оптимізації рівня імпортозаміщення матеріальних витрат;

9) моделювання величини резерву зростання експортного потенціалу підприємств для заохочення виробництва продукції для зовнішнього ринку;

10) аналіз зростання рівня рентабельності підприємств за умови варіювання величини експортного потенціалу з урахуванням імпортозаміщення матеріальних витрат.

Отже, на основі вищесказаного можна стверджувати, що сформована концепція оптимізації рівня експортного потенціалу машинобудівних підприємств дасть їм можливість ефективно розподіляти зовнішні обсяги реалізації продукції з урахуванням зміни величин внутрішніх й імпортованих матеріальних затрат, і відповідно зміни товарної ціни.

Список використаних джерел

1. Управління експортним потенціалом України : монографія / [А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.

МИТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ СУПРОВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Кантилович К.А.

*Науковий керівник: Довгаль І.В., к.е.н., доцент
Криворізький національний університет*

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємств відіграє значну роль у розвитку економіки України, насиченні споживчого ринку товарами належної якості, просуванню товарів вітчизняних виробників на зовнішні ринки. Минули часи, коли ЗЕД була прерогативою потужних економічних суб'єктів, які могли дозволити собі значні витрати ресурсів, пов'язані із виходом за межі національних ринків. Швидкий розвиток комунікацій, електронного бізнесу та глобалізаційних процесів нині дозволяють майже будь-якому підприємцю спробувати свої сили у налагодженні економічних взаємин із зарубіжними партнерами, як виробниками, так і споживачами.

Учасники зовнішньоекономічної діяльності стикаються переважно із двома проблемами на шляху налагодження міжнародних бізнес-зв'язків:

1) з питаннями застосування міжнародного права, різноманітними колізіями іноземного та місцевого законодавств, в тому числі правовими аспектами в сфері укладення міжнародних договорів з метою забезпечення ім-

портно-експортних операцій; 2) з проблемою організації вчасних та економічно вигідних поставок продукції з урахуванням її особливостей (терміни споживання, умови зберігання, необхідність сертифікації тощо).

Обидві вказані проблеми є незначними для великих підприємств із налагодженою системою ЗЕД, але для малого та середнього бізнесу утримання спеціалізованих служб із функціями документального митного супроводу та організації міжнародних перевезень може виявитися непосильною проблемою з точки зору оптимізації витрат на кваліфікований персонал. Крім того, враховуючи тісний зв'язок між митним супроводом вантажів та логістичним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності, останнім часом все частіше розглядається певний комплексний вид діяльності - митна логістика.

Митна логістика - новітній прикладний напрямок логістики, що з'єднує дві державно-господарські сфери, надзвичайно важливі для розвитку України, як незалежної держави та її євроінтеграційного курсу, а саме – логістичну та митну діяльність. Митна логістика своїм об'єктно-предметним полем має зовнішньоторговельні потоки під час їхнього перетину митного кордону країни та їх митну обробку. Логістична функція митної діяльності займає важливе місце поряд з тарифно-регулюючою, інформаційно-аналітичною, контрольно-пропускнуою та фінансово-економічною, інтегруючи їх.

Митна логістика характеризується комплексною структурою, що складається компонентної, регіональної та функціональної структур. Компонентна структура митної логістики розглядає логістичні особливості митних режимів. Митний кодекс України кваліфікує митні режими як комплекс митних операцій, пов'язаний з процесом фізичного переміщення зовнішньоторговельних вантажів через митний кордон. Регіональна структура митної логістики включає шість рівнів регіональних митно-логістичних систем, в яких реалізуються митні режими щодо потоків митної переробки вантажів. Це локальний, мікро-, мезо-, макро-, мега- та метарівні. Функціональна структура митної логістики розкриває логістичні особливості здійснення митної діяльності під час зовнішньоекономічних перевезень вантажів автомобільним, повітряним, залізничним та водним (морським та річковим) видами транспорту, а також на трубопровідному транспорті та лініях електропередачі.

Відповідно до появи такої інтегрованої функції, яку можна навіть кваліфікувати як специфічний бізнес-процес, з'явилися і спеціалізовані підприємства, основу комерційної діяльності яких складає система послуг, пов'язаних із організаційно-правовим забезпеченням ЗЕД інших суб'єктів підприємництва.

В більшості випадків такі комплексні функції намагаються взяти на

себе транспортно-логістичні фірми. Їхні митні функції полягають у тому, що по-перше, їхня виробнича діяльність пов'язана з перетином митних кордонів, отже вимагає знання та дотримання митних вимог та взаємодії за митними органами; по-друге, великі транспортно-логістичні фірми мають в своїй структурі митні пости та ліцензовані митні склади, можуть виконувати функції митного перевізника та митного брокера, отже самі здійснюють митні функції.

Останнім часом на ринок цих послуг намагаються вийти підприємства, основною бізнес-функцією яких є не логістика, а митний супровід товарів замовників, тобто власне митні брокери. Цих претендентів на частку ніші ще небагато, але враховуючи останні тенденції в міжнародній торгівлі, їхня кількість, ймовірно, буде збільшуватись. Зазвичай такі підприємства не є економічно потужними гравцями ринку, тому однією з їхніх сильних сторін у конкурентній боротьбі має стати індивідуалізація підходу до потреб клієнта, активний пошук потенційних клієнтів та комплексність надання послуг для забезпечення ЗЕД підприємств, що не можуть собі дозволити утримувати власні підрозділи з міжнародними функціями.

MODERN CRISIS AS A STIMULI TO THE EUROPEAN UNION STRUCTURE REFORMATION

Ovchynnykova T.V.

National Mining University

Rybalko K.S.

Dnipro national state university Oles Honchar

According to the latest researches the European Union is facing a lot of challenges now. According to the Friedrich-Ebert-Stiftung research, the European Union has been facing massive challenges regarding the threefold economic, financial and Euro crisis [1].

The Ukrainian crisis has become entrenched, while diverging expectations and interests among EU partners have become evident. Also, EU cohesion has been threatened by the fact that, across several countries, citizens rather consider the EU a risk instead of an opportunity and that they associate the EU with decreasing instead of increasing prosperity.

According to the Organisation for Economic Co-operation and Development global economy could be not strong enough to resist risks which are related to trade barriers increasing, excessive stock markets and potential currency instability. Although OECD predict growth during the next two years, its

rates still too slow. OECD expect that global growth will reach 3.3% this year in comparison with 3% in 2016 and will increase again in 2018. Yet rates will stay on the lower level than two decades before financial recession because of weak investments [2].

According to the Congressional Research Service the EU faces a range of political and economic pressures, including slow growth and persistently high unemployment in many EU countries. Such factors are complicating the EU's ability to deal with a multitude of internal and external challenges. Among the most prominent are the Greek debt crisis; the migration and refugee crisis; the June 23, 2016, United Kingdom referendum on EU membership [3].

While we see a broad consensus among experts on what to do to exit the crisis, it is clear that the more problems are still to be addressed. European institutions, and the incremental approach they have taken to the crisis, are not seen as legitimate. The mix of intergovernmentalism and supranational technocratic decisions at the EU level is neither effective nor legitimate. Many have thus argued for a new move towards more politicized integration, stronger institutions at the supranational level and more opportunities for citizens and their representatives to participate in European governance. But, in the current circumstances, repoliticisation could lead to further ideological conflicts, the strengthening of anti-Europe forces, and thus more danger for the EU. European integration has destabilized the balance between national and supranational institutions and, in many respects, has undermined their democratic nature [4].

But there are a lot of positive thoughts among the EU researchers. For many supporters of the European project, the EU has entered "uncharted territory," and for the first time in its 60-year history, they worry that at least some aspects of EU integration may be stopped or reversed. Others contend that there is a chance that the multiple crises currently facing the EU could produce some beneficial EU reforms and ultimately transform the bloc into a more effective and cohesive entity.

At least, the EU is still being associated with democracy, stability and peace – an important asset in a time of crises and conflicts. Furthermore, there is a whole range areas that much of citizens explicitly associate with EU authority, showing people's conviction that those issues can only be dealt with on a common basis. Also, it is encouraging that at the end of the day, Germans in particular are actually quite EU-friendly. Given all current challenges, it is a reassuring finding that Germans still think benefits outweighs costs regarding their country's EU membership. As respondents make the link between Germany's net contributions and its dependence, as an export-oriented nation, upon a functioning Europe, they leave little room for anti-EU polemics. Additionally, EU cohesion has a strong foundation in the high level of trust citizens put in Germany and France as Europe's lead nations.

Also there could be prospects that The EU would largely continue to function as it currently does, without any significant treaty changes or decision-making reforms, and find some degree of common solutions to crises such as those posed by Greece's economic situation and increasing migratory pressures. The EU would continue to pursue integration and common where possible.

As well as the EU could emerge from its current challenges more united and integrated, leaving a somewhat smaller EU of member states more aligned on the need for further political and economic integration. This configuration would likely not encourage further EU enlargement.

List of literature

1. Richard Hilmer "The European Union Facing Massive Challenges – What are Citizens' Expectations and Concerns?" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sociologiadellasalute.org/rapporti/Report%204%20European%20Union%20Facing%20Massive%20Challenges.pdf>

2. OECD Sees Lots to Worry About in the Global Economic Outlook. [Електронний ресурс] / Mark Deen // Bloomberg. – 7 march 2017 – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-07/oecd-sees-a-lot-to-worry-about-in-the-global-economic-outlook>

3. Kristin Archick "The European Union: Current Challenges and Future Prospects" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44249.pdf>

4. David Natali "Future prospects The EU political dilemma, Europe's democratic challenge and the role of trade unions in solving these" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ose.be/EN/team/ose/natali.htm>

ПРОДАЖ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ДАНОЇ ОПЕРАЦІЇ В ОБЛІКУ

Полівко Т.В.

*Науковий керівник: Єлізарова К.С.
Криворізький національний університет*

У процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкти господарської діяльності постійно здійснюють операції з продажу іноземної валюти. Іноземна валюта може продаватися як за ініціативою організації для отримання коштів у національній валюті з метою розрахунків з інши-

ми організаціями-резидентами, так і обов'язково, зараз цей розмір – 50% отриманої від нерезидента валютної виручки.

При самостійно ухваленому рішенні про продаж валюти підприємство подає заявку в уповноважений банк.

У бухгалтерському обліку необхідно виділити наступні особливості відображення операцій з продажу валюти:

- іноземна валюта до моменту її продажу відображається на рахунку 334 "Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті";

- при зміні курсу НБУ підчас знаходження коштів в іноземній валюті на транзитному рахунку банку необхідно здійснити перерахунок іноземної валюти і результати перерахунку відобразити у складі курсової різниці на рахунку 714 "Дохід від операційної курсової різниці" при зростанні курсу іноземної валюти, на рахунку 945 "Втрати від операційної курсової різниці" при зниженні курсу іноземної валюти; результати від продажу – доходи чи витрати, які розраховуються як різниця між сумою, одержаною від продажу валюти, та балансовою вартістю валюти, відображаються відповідно або на рахунку 711 "Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти", якщо різниця позитивна, або на рахунку 942 "Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти", якщо різниця від'ємна.

Уповноважений банк зобов'язаний здійснити обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті без доручення клієнта виключно на наступний робочий день після дня зарахування таких надходжень на розподільчий рахунок. Розподільчий рахунок належить банку, хоча на ньому обліковуються грошові кошти клієнтів банку.

За загальними правилами розподільчі рахунки в балансі не слід відображати, оскільки клієнт не має можливості використовувати кошти з розподільчого рахунку, а отже не може їх контролювати. Однак в умовах обов'язкового продажу інвалюти дотримати вимоги П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» можливо, якщо показати в балансі операції по надходженню інвалюти на розподільчий рахунок.

Тому Мінфін в Інструкції № 291 «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» передбачив субрахунок 316 "Спеціальні рахунки в іноземній валюті". На цьому субрахунку ведуть облік коштів в іноземній валюті, що підлягають розподілу або додатковому попередньому контролю, в тому числі сум коштів в іноземній валюті, які підлягають обов'язковому продажу відповідно до законодавства.

НАУКОВИЙ НАПРЯМ 3
«Виробничий менеджмент та інформаційне забезпечення менеджменту»

ВИРОБНИЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ В АСПЕКТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Прокопенко В.І.

д.т.н., професор

Дмитрук О.О.

Національний гірничий університет, м. Дніпро

Привласнення прибутку гірничо-збагачувальними комбінатами України, що є пріоритетним завданням виробничої діяльності, не завжди співпадає з соціальною відповідальністю. Комбінати недостатньо передбачають, крім іншого в їх діяльності, зміну соціальних показників з метою послаблення обсягів експлуатації природи, збереження в ній екологічної рівноваги. Соціальна відповідальність, як одна з провідних концепцій у формуванні головної мети діяльності підприємства, замість максимального привласнення прибутку передбачає задоволення соціальних потреб суспільства та інтересів держави. За твердженням американського економіста Дж. Гелбрейта, метою діяльності керівництва великих корпорацій США є захист людей від нестатків, експлуатації та зловживань, збереження національних ресурсів та ін. Швейцарський економіст Ч. Тавел серед основних цілей сучасної корпорації визначає відповідальність перед споживачами її продукції. Безумовно, економічні рішення треба розглядати з урахуванням критеріїв екологічної ефективності. Надавши пріоритет вимогам довкілля над матеріальними та соціальними потребами життєдіяльності людини, цілком можливо досягнути принципово важливого компромісу.

Слід зазначити, що серед науковців до цього часу не існує повної погодженості поглядів щодо економічної сутності та природи виникнення організаційно-економічного механізму управління процесами екологізації виробництва. Зміст функціонування такого механізму управління діяльністю промислового підприємства являє собою сукупність суспільних, виробничих і соціальних відносин. Способом інтеграції зацікавлених сторін

стосовно раціонального природокористування визначене державне партнерство на етапі провадження економічної стратегії гірничого підприємства.

Формування соціоекономічних механізмів та вирішення екологічних проблем спираються не лише на природничі дані, але й на суспільні, що уможлиблює вплив на виробничі системи, які повинні підтримувати гранично допустимий рівень забруднення довкілля, організму людини та суспільства в цілому, забезпечувати екологічну рівновагу в природі. Тому нижче наведено результати аналізу та оцінки впливу обсягів залізорудної продукції на обсяги використання природних ресурсів та порушення довкілля як показників, котрі обумовлюють екологічну рівновагу виробничої системи, а також методичний підхід до обґрунтування показника економічної ефективності природоохоронних заходів, з використанням якого можна характеризувати соціальну відповідальність комбінатів за використання природних ресурсів.

Незважаючи на щорічне підвищення вмісту заліза в товарній продукції, останнім часом на більшості криворізьких ГЗК рейтинг якості рудної сировини залишається низьким та не забезпечує конкурентоспроможності їхньої продукції на ринках споживання. Витрати підприємств Асоціації «Укррудпром» на охорону НПС (станом на у 2015 рік) порівняно з попереднім роком зросли більше ніж на 50%, у тому числі капітальні інвестиції збільшились на 72%. Поточні витрати на природоохоронну діяльність зросли на 33%, платежі за забруднення довкілля зросли на 25%, в тому числі, за розміщення відходів – на 22%, за викиди в атмосферу – на 48%, за скиди зворотних вод – на 24%). Витрати на рекультивацию порушених земель збільшились на 21%. Підприємства Асоціації нарощували обсяги розробки розкривних порід, що призводило до передчасного збільшення обсягів відвалів і земельних площ для їх розміщення. У цілому підприємства збільшили і обсяги порушень НПС, і витрати на їх усунення.

Екологічна концепція передбачає виробничу підприємства при максимально можливому запобіганні порушень та забруднень довкілля викидами його технологічних об'єктів. Аналіз та узагальнення результатів цієї діяльності дозволили встановити таке.

1. Загалом, між обсягом порушень НПС та обсягом платежів підприємства за ці порушення відсутня певна залежність, що можна пояснити різними підходами комбінатів до оцінки важливості екологізації виробництва.

2. Не простежується впливу обсягів інвестицій на обсяг відходів та рівень забруднення НПС.

3. З погляду соціальної відповідальності, гірничо-збагачувальні підприємства не відповідають вимогам сталого розвитку на регіональному рівні, оскільки лише малою мірою задовольняють потреби нинішнього покоління, піддаючи ризикові можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Таблиця 1

Характеристика екосистем за економічною ефективністю

Рівень економічної рівноваги екологізації виробництва	Характер природоохоронної діяльності	Сталість взаємодії підприємства з природою	Рівень екологічної безпеки
> 1,3	еколого – спрямована	надійна	вищий
1,1 – 1,3	підвищена	стала	еколого – переважний
0,9 – 1,1	відповідна екологічній рівновазі	кон'юнктурна	середній
0,7 – 0,9	знижена	нестала	еколого – відстаючий
< 0,7	еколого – неспрямована	ненадійна	низький

Автори пропонують економічну ефективність екосистеми за певний проміжок часу вимірювати та оцінювати за співвідношенням питомих витрат (на 1 т концентрату або на 1 грн. товарної продукції) на екологічні заходи, що запобігають порушенню НПС, та витрат на заходи, що усувають ці порушення (табл. 1). Підхід авторів базується на прийнятті відповідного рівня економічної рівноваги, який повинен забезпечувати найменші питомі витрати на екологізацію виробничих процесів. Цей показник може надати додаткову інформацію робітникам, що здійснюють виробничий менеджмент на підприємстві.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Маркіна І.А.

д.е.н., професор

Полтавська аграрна академія

Ключовим сектором нової економіки є сектор інформаційно-комунікаційних технологій, який забезпечує створення, передачу, використання і аналітичну обробку знань та інформації. Інформаційний фактор модифікує діяльність сучасних підприємств, використовується майже у всіх сферах, надаючи можливості для програмованого прийняття управлінських рішень.

При аналізі особливостей економічного зростання в сучасних умовах слід враховувати, що з розвитком інформаційних технологій (ІТ) розширюються можливості координування бізнес-процесів на підприємствах, чому сприяє перехід до інтеграції, уніфікації та стандартизації. Все це, в кінцевому рахунку, призводить до зниження витрат, зростання продуктивності праці на різних ланках підприємства, скорочення циклів виробництва та зростання загальних доходів.

Стратегічним завданням реформування економіки України на сучасному етапі вважається пріоритетний розвиток інформаційних технологій, вибір та впровадження ІТ-проектів на підприємствах. Для правильного відбору проектів в умовах конкретного підприємства з метою інформаційного забезпечення різних сфер – виробництва, маркетингу, обліку і фінансово-економічної діяльності, кадрової політики, необхідно оцінити їх ефективність.

Основним недоліком існуючих підходів до оцінки ефективності інформаційних технологій є те, що ні в одній методиці не оцінюється їх вплив на прийняття управлінських рішень. Однак на кожному з рівнів управління підприємством виникають завдання, для вирішення яких потрібен відповідний набір даних.

На кожному рівні менеджменту з'являється інформація, що слугує основою для прийняття відповідних управлінських рішень (УР). Крім того, кожен конкретний ІТ-проект вимагає уточнення і коригування методики, обраної для його оцінки. Підприємствам, які впроваджують ІТ-проекти, необхідно визначити показники і критерії, що характеризують витрати і результати, і обґрунтувати методику оцінки економічної ефективності проекту, яка підходить для їх специфіки.

При оцінці ІТ-проекту, що впроваджується, слід визначити методо-

логічну базу - систему оціночних показників, які будуть використані при оцінці його економічної ефективності. У зв'язку з цим доцільно надати основні сучасні методичні підходи для оцінювання ІТ-проектів, тобто необхідно враховувати співвідношення «результати - витрати». Спочатку деталізуються витрати на впровадження інформаційних технологій. Результатом застосування ІТ виступатиме скорочення витрат від їх використання. Виходячи з цього, як критерії оцінки ефективності, можна використовувати відкориговані показники теорії опціонів, за якими оцінюється вартість ІТ з урахуванням факторів ризику і невизначеності.

Далі формується система оціночних показників. При цьому виділяється дві групи показників. Перша група - витрати по ІТ-проекту, друга - економія, яка виходить при його впровадженні на підприємстві.

Чиста поточна вартість

В якості головного критерію економічної ефективності від впровадження ІТ розглядається чистий дисконтований дохід (ЧДД). Основним результатом від впровадження ІТ є економія витрат. Це економія коштів на задоволення соціально-культурних потреб трудящих. Тому формула для оцінки ефективності пропонованого ІТ-проекту може бути перетворена в такий спосіб:

В якості головного критерію економічної ефективності від впровадження ІТ розглядається чистий дисконтований дохід (ЧДД). Основним результатом є економія витрат підприємства при прийнятті і реалізації управлінських рішень у виробничій і управлінській діяльності. Тому формула для оцінки ефективності ІТ-проекту, що пропонується, може бути представлена таким чином:

$$\text{ЧДД} = E - Z = \sum_{t=1}^T \frac{e(t)}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{z(t)}{(1+r)^t} > 0 \quad (1)$$

де: E - сумарна величина економії від впровадження ІТ; Z - сумарні витрати на впровадження ІТ; $e(t)$ - економія в період t ; $z(t)$ - витрати в період t ; r - ставка дисконтування, що відображає вартість грошей у часі; t - період часу ($t = 1, \dots, T$).

Оцінка за методом опціонів

Розглядаючи економію витрат як результат впровадження ІТ, перетворимо формулу індексу прибутковості:

$$I_o = 1/3 \cdot \sum_{t=0}^T (E_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1+r)^t} \quad (2)$$

де Z - витрати на впровадження ІТ; Z_t - поточні витрати по ІТ-

проекту; $I_0 > 1$ говорить про те, що ІТ-проект ефективний.

Комплексний аналіз ефективності ІТ пропонується доповнити економіко-математичною моделлю оцінки вартості ІТ по методу опціонів.

Таким чином, запропонована методика дозволяє показати цінність ІТ-проекту з урахуванням зміни майбутніх умов.

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА РАХУНОК ЇХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ

Варава А.А.

к. е. н.

Криворізький національний університет

Складністю стратегічних управлінських рішень завжди є слабка прогнозованість стану зовнішнього середовища підприємства, що характеризується високим рівнем невизначеності вихідної інформації, яка надходить до баз стратегічних даних (БСД). Як правило, чим на більший термін приймаються рішення, тим більше невизначеність і недостовірність інформаційної підтримки щодо дії різних макрофакторів середовища. Це обумовлює розвиток інформаційних систем для автоматизації процесів прийняття управлінських рішень, кількісних та якісних методів прогнозування.

Очевидно, що управлінські рішення, які приймаються на декілька років уперед, характеризуються достатньо високим ризиком щодо отримання запланованих результатів їх реалізації. До того ж, у цих випадках існує велика розбіжність у часі процесів розробки, прийняття та реалізації рішень. Це обумовлює використання методів дисконтування (приведення результатів та витрат до одного моменту часу) при формуванні вихідних та результуючих показників.

Стратегічні помилки мають серйозні наслідки для перспективної діяльності підприємств, їх майбутньої конкурентоспроможності. Це передбачає формування якісної інформації, яка складає основу ефективності прийняття СУР. Основним елементом цього процесу є проблема, що представляє невідповідність фактичного стану об'єкту, що управляється, бажаному або заданому результату діяльності.

Суб'єктами рішень, тобто особами, що приймають рішення, як правило, є керівники або група менеджерів вищої ланки підприємства, які мають певні повноваження. Окрім того, у процесі підготовки та прийнят-

тя рішень на всіх етапах можуть залучатися експерти – фахівці за окремими проблемами і процедурами. Експерти можуть надавати допомогу при установленні системи цілей, розробці варіантів управлінських рішень та оцінці їх наслідків. За свої рекомендації експерти несуть відповідальність. Перед прийняттям управлінського рішення визначається перелік альтернативних способів вирішення проблеми. Вибір оптимальної альтернативи та її оцінка на стратегічному рівні управління має здійснюватися або особами, що приймають рішення, або експертами-аналітиками. Оптимізація рішення передбачає його ефективність за певним критерієм із всіх можливих альтернативних варіантів.

Оптимізація прийняття управлінського рішення розглядається у контексті вибору керівником такого альтернативного варіанту, який дозволить досягти певної стратегічної мети найкоротшим шляхом, тобто з найбільшими вигодами і найменшими витратами. Слід наголосити, що часто оптимальною є така альтернатива при виборі варіанта рішення, яка мінімізує потенційні ризики (негативні наслідки). Очевидно, що оптимальне рішення, особливо на стратегічну перспективу, може бути найменш ризикованим тільки за умов достатніх об'ємів достовірної інформації з певним рівнем визначеності. Обсяги інформації, що надходять до органів управління, повинні відповідати складу завдань, які мають вирішуватися. Переробка інформації здійснюється за допомогою сучасних засобів автоматизації, що дозволяє використовувати методи оптимізації прийняття управлінських рішень, до яких належать: 1) аналіз; 2) прогнозування; 3) економіко-математичне моделювання.

При прийнятті СУР доцільно застосування економіко-математичного моделювання, що представляє собою процес відображення економічних явищ математичними моделями, тобто є основним засобом рішення задач оптимізації. Найбільш ефективним є використання математичних моделей для планових розрахунків в межах інформаційних систем підприємств. При оптимізації СУР цінність цих моделей полягає у тому, що вони надають можливість оцінки напруги планових завдань, ресурсного забезпечення, дотримання якісних параметрів.

Інформаційна підтримка рішення повинна будуватися з урахуванням кінцевої мети, вибраного показника (критерію) ефективності та методу рішення задачі. Наприкінці аналізується інформація щодо отриманих результатів. Процес моделювання, в межах якого здійснюється оптимізація управлінських рішень, можна розділити на три етапи. На першому етапі після формулювання кінцевої мети побудови моделі необхідно вибрати критерій, за яким будуть порівнюватися різні варіанти рішення.

До таких критеріїв належать: а) максимізація корисного ефекту товарної продукції при обмеженні сукупності витрат; б) максимізація прибутку підприємства за умов, що якість товарної продукції не знизиться; в) зниження собівартості товарної продукції за умов, що її якість не знизиться; г) зростання продуктивності праці, підвищення оборотності оборотних коштів за умов, що якість товарної продукції не знизиться та інші критерії не погіршаться.

На другому етапі важливо отримати за допомогою вибраного методу найбільш раціональне рішення задачі.

На третьому етапі моделювання в ході аналізу результатів необхідно оцінити їх відповідність реальним умовам діяльності підприємства. Якщо результати не відповідають реальним умовам, то слід проаналізувати причини невідповідності, якими можуть бути недостовірність інформації, невірно вибрані обмеження цільової функції тощо. Після виявлення невідповідностей необхідно відкоригувати економіко-математичну модель і повторити рішення задачі.

Розробка оптимальних управлінських рішень потребує застосування сучасних інформаційних технологій, що забезпечують повноту, своєчасність інформаційного відображення процесів, можливість їхнього моделювання, аналізу, прогнозування. З метою оптимізації прийняття СУР пропонується створення у межах інформаційно-управлінських систем підприємств інформаційну підсистему стратегічного управління.

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭКСПЛУАТАЦИИ ГОРНОПРОХОДЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Голубева А.И.

Науковий керівник: Аругюнян А.Р., к.т.н., доцент

Кравцов О.В., к.т.н., доцент

Криворожский национальный университет

Горнодобывающая промышленность служит поставщиком сырья для многих отраслей промышленности и является базой их развития. Эффективность технологических процессов проведения подземных выработок определяется уровнем механизации процессов и качеством эксплуатации горнопроходческого оборудования (ГПО).

Количественный рост парка оборудования сопровождается его качественным изменением за счет увеличения единичной мощности и производительности комплексов и комплектов, создания более безопасного,

надежного и экономичного оборудования.

Вместе с тем опыт эксплуатации оборудования на горных предприятиях показывает недостаточный уровень эффективности его использования.

Коэффициент готовности довольно низок и не превышает 0,55-0,6. Ресурс узлов и агрегатов, восстановленных в условиях ремонтной базы горного предприятия, сокращается до двух раз по сравнению с ресурсом оригинальных запасных частей. Значительное снижение уровня эксплуатационной надежности оборудования после длительной его эксплуатации, простой оборудования из-за низкого уровня организации горнопроходческих работ, несовершенства системы технического обслуживания и ремонта (ТО и Р) и других факторов вызывают необоснованно высокую себестоимость добычи по статье «Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования».

В связи с этим считается актуальным решение научно-технической проблемы, направленной на повышение эффективности эксплуатации горнопроходческого оборудования на основе разработки комплекса технико-экономических мероприятий и нормативной документации по управлению системой эксплуатации при обеспечении планируемой технологической нагрузки и минимальных затратах на содержание оборудования в работоспособном состоянии.

Идея проводимого исследования состоит в синтезе технико-экономических характеристик системы эксплуатации ГПО на основе моделирования ее показателей в зависимости от технического состояния оборудования, достигнутого ресурса, сроков проведения технического обслуживания и ремонта, ремонтного фонда горного предприятия, которые обеспечивают заданный уровень производительности оборудования с минимальными расходами на их эксплуатацию.

В соответствии с этим сформулированы задачи исследований и предусмотрены следующие этапы работ по их выполнению: разработка модели системы эксплуатации ГПО, направленной на обеспечение потребительских свойств; выбор методов и проведение исследований процессов эксплуатации горнопроходческого оборудования, его надежности и эффективности; прогнозирование остаточного ресурса деталей, узлов и агрегатов в зависимости от их износа и условий эксплуатации; моделирование процесса эксплуатации горнопроходческого оборудования с учетом технического состояния и закономерностей расходования ресурса сборочных единиц, позволяющее оптимизировать регламент ремонта; разработка рациональной системы материально-технического обеспечения и управления запасами; обоснование комплексного критерия, позволяющего оценивать стратегию ТО и Р при минимизации расходов на эксплуата-

цію горнопроходческого обладнання; розробка методології оптимізації системи експлуатації ГПО.

Исследование системы диагностирования горнопроходческого оборудования направлено на установление влияния технического состояния на показатели эксплуатационных свойств; определение закономерностей изменения технического состояния оборудования в процессе эксплуатации формулирование принципов определения предельного состояния деталей и узлов оборудования; разработку метода прогнозирования остаточного ресурса ГПО в зависимости от степени износа деталей и узлов; разработку методики оценки текущего состояния оборудования, позволяющей контролировать остаточный ресурс основных узлов и деталей, предотвращать внезапные отказы, повысить надежность, уменьшить затраты на содержание и эксплуатацию.

Для решения одной из задач технической эксплуатации – управление ремонтами - использована теория Марковских процессов. Разрабатываемая модель позволяет устанавливать продолжительность простоев и стоимость ремонтов с учетом априорной информации об исходном техническом состоянии, степени использования ресурса и законах распределения ресурса деталей и узлов. Выбор рационального регламента ремонта производится из их эффективной совокупности, в которой каждый из регламентов обеспечивает выполнение планируемой технологической нагрузки с минимальными затратами на содержание оборудования в работоспособном состоянии.

ДО ПИТАННЯ ПРО ЕКОНОМІЧНУ ДОЦІЛЬНІСТЬ ВІДНОВЛЕННЯ ЯКОСТІ ВІДПРАЦЬОВАНИХ КАР'ЄРАМИ ПРИРОДНИХ ЗЕМЕЛЬ

Мормуль Т. М.

к.т.н.

Національний гірничий університет, м. Дніпро

Земля – найважливіший природний ресурс, який займає виняткове місце в житті і діяльності будь-якого суспільства. Обмеженість земельних ресурсів і відсутність технології їх відновлення в повному обсязі після відпрацювання родовища корисної копалини викликає необхідність здійснювати контроль якості (за вмістом гумусу) та витрат на рекультиваційні роботи. Як свідчить досвід [1], незалежно від рівня якості техногенного ґрунту витрати на його рекультивацію значно перевищують вартість відновленої землі. Тому в результаті повернення відновлених земель будь-якої якості їхньому власнику гірничодобувне підприємство матиме зби-

ток.

У наслідок відведення природної землі під кар'єр, її рекультивації й наступного використання кожний із суб'єктів, які виконують ці процеси, повинен одержати певну вигоду: землевласник – компенсувати втрату родючості та площі непорушених земель, гірничодобувне підприємство – зменшити збиток від відтворення земельних ресурсів, наступний землекористувач відновлених земель – забезпечити прибуток від їх придбання. Зазначені цілі взаємозалежні й їх досягнення обумовлене якістю рекультивованих земель та напрямом попереднього та наступного використання.

Важливі наукові розробки щодо оцінки якості рекультивованих земель і їхнього сільськогосподарського використання виконали Бекаревич М.О., Масюк М.Т., Мицик А.А. та ін [2,3]. У наведених наукових працях з економічного обґрунтування ефективності рекультиваційних робіт лише непрямим шляхом в обмеженому обсязі визначені фактори впливу на збитковість гірничих підприємств у взаємозв'язку з витратами на рекультивацію порушених земельних ресурсів.

Досліджена якість відновлених земель на кар'єрах ПАТ «Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат» (ОГЗК). Площа земельних ділянок, де потужність насипного шару чорнозему є задовільною для вирощування сільськогосподарських культур, від загальної рекультивованої на кар'єрах площі складає: Чкаловський-1 - 35%, Шевченківський і Запорізький - 60%, Чкаловський-2 - 90%. Площі ділянок з потужністю чорноземного шару менш 25 см складають 10...15%. Вміст рухливого азоту в насипному чорноземному шарі рекультивованих ділянок на Шевченківському і Чкаловському-1 кар'єрах є низьким, на Запорізькому і Чкаловському-2 – середнім і підвищеним. Вміст фосфору на всіх кар'єрах – низький, калію – підвищений.

Грошова оцінка Γ_p техногенних земель визначається виходячи з оцінки первісних непорушених земель Γ_n та співвідношення між собою їхніх балів бонітету [4]. Згідно із зазначеним

$$\Gamma_p = \Gamma_n B_p / B_n, \text{ грн./га}, \quad (1)$$

У свою чергу на підставі діючого положення [5]

$$\Gamma_n = [(V_n \text{Ц} - C_n - C_n K_{np}) / \text{Ц} + P_{\text{д.а}}] \text{ЦТ}_k \quad (2)$$

де B_n, B_p – відповідно бали бонітету агровиробничої групи непорушених і рекультивованих земель; Γ_n – грошова оцінка земельних угідь

по сільськогосподарському підприємству, грн./га;

Y_n – врожайність зернових культур, ц/га; C – ціна реалізації зернових, грн./ц; C_n – виробничі витрати на вирощування врожаю, грн./га; $K_{n,p}$ – коефіцієнт норми рентабельності; T_k – термін капіталізації рентного доходу, років; $P_{d.a}$ – абсолютний рентний доход, ц/га.

Величини Y_n і C_n знаходяться у взаємозв'язку з якістю земельних ресурсів сільськогосподарського угіддя і між собою: підвищення якості ресурсу викликає більш високі витрати на його обробку та приводить до вищої врожайності. Саме ці величини обумовлюють грошову оцінку природних земель.

Тут можна відзначити, що на багатьох гірничих підприємствах відтворення відпрацьованих земельних ресурсів за якістю та обсягами здійснюється на низькому рівні, сільськогосподарські ґрунти в будь-якому випадку під впливом гірничих розробок втрачають свою цінність. Погіршення показників економічної оцінки земель після їх відновлення обумовлене тим, що гірничі підприємства не зацікавлені в проведенні якісної рекультивациі. В теперішній час землі оцінюються дешево, порядок їх відводу чітко не встановлений, а на відшкодування втрат сільськогосподарського виробництва підприємства витрачають невеликі кошти (2...4 % собівартості концентрату).

Підвищення якості рекультивациі порушених земель значно знижує суму компенсації втрат сільськогосподарського виробництва. Взагалі, витрати $B_{в.з}$ на відведення природних земель під технологічні об'єкти кар'єру, що складаються з витрат $B_{р.г}$ на гірничотехнічну й $B_{р.б}$ біологічну рекультивацию, а також витрат $D_{р.н}$ на відшкодування втрат сільського господарства, будуть перевищувати дохід $G_{р.н}$ гірничого підприємства від повернення відновлених земель їхньому власникові. Тобто при існуючому порядку відведення земель буде виконуватися умова

$$B_{в.з} = B_{р.г} + B_{р.б} + D_{р.н} > G_{р.н}, \quad (3)$$

де $G_{р.н}$ - грошова оцінка повернутих рекультивованих земель.

Витрати $B_{р.г}$ і $B_{р.б}$ визначають величину відшкодування $D_{р.н}$, а значить, і загальні витрати $B_{в.з}$ і дохід $G_{р.н}$. Вказані величини взаємопов'язані між собою: при підвищенні рівня витрат рівні відшкодування і

доходу зростають. Тому при оцінці економічної ефективності відтворення земельних ресурсів слід розглядати загальний збиток підприємства $Z_{р.к}$, який дорівнює різниці ($B_{в.з} - G_{р.н}$).

Загальною ціллю відтворення земель при відкритій розробці родовищ є планомірне згідно з площею відведення земель їх відновлення за якістю ґрунту, яка визначається напрямом їх подальшого призначення. Цей напрям має забезпечувати економічно вигідні відносини між суб'єктами господарської діяльності як при відновленні земельних ресурсів, так і при їх наступному використанні.

Аналіз показників економічної ефективності варіантів використання рекультивованих земель дозволяє встановити, що оптимальним як для землевласника, так і для комбінату є використання рекультивованих ділянок за сільськогосподарським напрямом і збереження права власності на всі площі відновлених земель за їхнім первісним власником. Більш висока якість рекультивованих земель не приводить до адекватного зниження збитковості: з підвищенням якості витрати на рекультивацию зростають значно більшою мірою, ніж вартість відновлених земель.

Список використаних джерел

1. Прокопенко В.І. Технологія і економіка гірничого землекористування/ В.І. Прокопенко, В.І. Фененко, О.О. Кириченко.- Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006.- 270 с.
2. Бекаревич Н.Е. Некоторые результаты исследований по сельскохозяйственной рекультивации за период с 1962 по 1982 годы в черноземной зоне УССР/ Н.Е. Бекаревич // Эколог. пробл. аграр. произ-ва.- Днепропетровск, ДСХИ.- 1992.- 29 с.
3. Масюк Н.Т. Перспективы создания в сухой степи рекультивированных земель высокого плодородия / Н.Т. Масюк, А.А. Мыщик. В.В. Кулинич // Эколог. проблемы аграр. произ-ва. - Днепропетровск: ДСХИ, 1992. - С 122-130.
4. Временные методические рекомендации по оценке рекультивированных земель. – Днепропетровск: Днепропетровское областное управление по земельным ресурсам. Институт землеустройства УААН (Днепропетровский филиал), 1996. – 42 с.
5. Методика денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения и населенных пунктов (временная): Утв. Постановл. КМ Украины № 213 от 23.03.1995. – УК. - № 50, 4.04.1995.

ПЛАНУВАННЯ РЕМОНТІВ ГІРНИЧО-ШАХТНОГО УСТАТКУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВИРОБНИЦТВА

Юрчук А. Ю.

Науковий керівник: Аругтюнян А. Р., к.т.н., доцент

Кравцов О. В., к.т.н., доцент

Криворізький національний університет

Ремонт по фактичному технічному стану має цілу низку переваг, серед яких особливо слід виділити:

- можливість планування і виконання технічного обслуговування і ремонту без зупинки виробництва, практично виключивши відмови устаткування;
- збільшення ефективності виробництва від 2 до 10% (усереднені витрати на ремонт при аварійних відмовах устаткування в середньому в 10 разів перевищують вартість ремонту при вчасно виявленому дефекті);
- більш ефективне планування витрат запасних частин і інструменту; можливість скорочення резервного устаткування;
- поліпшення умов праці та усунення порушень екологічних вимог;
- зниження енерговитрат;
- більш дієву регламентацію взаємовідносин експлуатуючих організацій з виробниками обладнання і виконавцями сервісних послуг.

Для вирішення цих завдань повинна бути підготовлена нова методологія управління надійністю гірничо-шахтного устаткування на всіх стадіях його життєвого циклу на основі моніторингу технічного стану. Кафедрою експлуатації гірничого обладнання УГТУ розроблені техніко-економічні моделі старіння і критерії оцінки стану ГШУ, що дозволяють обґрунтовано вибирати міжремонтний період, тривалість ремонтного циклу і термін служби ГШУ, а також раціональну структуру ремонтного виробництва гірничого підприємства. Основним критерієм прийняття цих рішень стає її ставлення «ціна-якість ремонту» і «вартість-якість» ГШУ.

Напрямки спеціалізації ремонтного і машинобудівного виробництва не дозволяють мінімізувати питомі витрати на експлуатацію та ремонт ГШУ без використання ринкових механізмів регулювання співвідношень «вартість виготовлення-якість продукції гірничого машинобудування» і «вартість-якість ремонту». Рішення такого завдання викликає необхідність формування систем управління цими співвідношеннями не тільки на гірському підприємстві, але і на ринку продукції гірничого машинобудування і ремонтних послуг. У першому випадку, в рамках діючих структур ремонтного виробництва гірничих підприємств, оптимальне рішення

знайти практично неможливо. У другому – необхідний розвиток дилерської мережі машинобудівних виробництв бази фірмового обслуговування і ремонту.

Світовою практикою перевірені досить універсальні показники оптимального рівня зазначених співвідношень по частці на резервний фонд запчастин та капітальний ремонт від первісної вартості ГШУ.

Так, наприклад, на ПАТ «ІНГЗК» існує цех мереж і підстанцій, що виконує усі види дрібних ремонтних робіт. Також підприємство співпрацює з такими підприємствами з ремонту ГШУ як ООО «НПП «Електро-южмонтаж» (м. Харків), «ОМЗ Кривбас-сервіс», що є офіційними представниками групи компаній «Об'єднані машинобудівні заводи», ПАТ «Електромашпромсервіс» та ін.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ОБґРУНТОВАНOSTІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В МУНІЦИПАЛЬНОМУ УПРАВЛІННІ

Шереметьєва І.В.

к.т.н., доцент

Національний гірничий університет, м. Дніпро

Ефективність прийняття управлінських рішень значною мірою залежить від інформаційного забезпечення суб'єкта управління стосовно стану об'єкта управління. Особливого значення інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень набуває в часи, коли економічна, політична та соціальна обстановка в державі малопередбачувана, що вимагає від керівників використання новітніх інформаційних технологій для ефективного виконання управлінських функцій.

Проблема інформаційного забезпечення прийняття рішень стосується й муніципального управління, особливо під час його активного реформування. Органам місцевого самоврядування доводиться вирішувати цілий ряд питань щодо соціально-економічного забезпечення та розвитку територіальної громади. При цьому інформація про нагальні потреби жителів муніципального утворення до представницьких органів публічної влади надходить здебільшого від представників виконавчих та обслуговуючих служб, з джерел масової інформації, окремих скарг жителів. Вкрай рідко проводяться соціальні дослідження громадської думки стосовно прийняття управлінських рішень органами місцевого самоврядування у сфері соціально-економічних змін. Та й ці дослідження, як правило, проводяться не представниками органів місцевого самоврядування, а

окремими аналітичними службами чи представниками засобів масової інформації, які можуть бути заангажовані певними політичними силами. Отже, представники інтересів територіальної громади – народні депутати, при прийнятті вкрай важливих рішень щодо стратегічних напрямків розвитку муніципального утворення часто змушені покладатись на власне бачення потреб населення.

Питанням інформаційно-аналітичного забезпечення функцій муніципального управління загалом, у тому числі і прийняття управлінських рішень як важливішої з них, приділялось достатньо уваги у роботах А.Ф. Мельника та Г.Л. Монастирського [1, с. 215], І. В. Грабовець [2, с. 124], О.П. Дудкіної [3, с.101]. Найпоширеніша практика дослідження органами місцевого самоврядування суспільної думки територіальної громади здебільшого зводиться до усного опитування або опитування телефоном. Проте, проведені дослідження свідчать, що в більшості міст України для вивчення громадської думки ефективно може бути використана інформаційна мережа Інтернет. Так, за даними Інтернет-асоціації України у 2016 році в Дніпропетровській області налічувалось близько 1900 тисяч регулярних користувачів мережі Інтернет. За правилами проведення соціологічних досліджень для проведення опитування з вірогідністю достовірності результатів 95% вибірка має складати близько 600 респондентів. Отже, представницькі органи публічної влади можуть використовувати мережу Інтернет для забезпечення зворотного зв'язку з територіальною громадою.

Передумовою ефективного зворотного зв'язку в системі муніципального управління, де керуючою підсистемою виступають представницькі та виконавчі органи публічної влади, а керованою – інфраструктура муніципального утворення, є оптимізація інформаційних потоків в процесі управління, яка передбачає наявність зв'язку між керуючою та керованою системами на стадії до прийняття управлінського рішення.

Оперативність та релевантність інформації, яка може бути отримана через мережу Інтернет, може бути забезпечена через офіційну вебсторінку органу місцевого самоврядування. При цьому користувачеві необхідно буде зареєструватись на міському інформаційному порталі з зазначенням певних відомостей, наприклад, П.І.Б, свій вік, район проживання та рівень доходів. Автоматизована аналітична обробка результатів досліджень громадської думки відділом забезпечення депутатської діяльності дозволить отримати об'єктивну оцінку жителями міста діяльності органів місцевого самоврядування.

Аналітична модель системи обробки інформації, яка входить до

складу системи забезпечення зворотного зв'язку з територіальною громадою дозволяє забезпечити репрезентативність вибірки згідно вимог соціологічного дослідження та за кількісними показниками по окремим соціальним групам визначати динаміку та тенденції на майбутні періоди соціально-психологічних настроїв населення.

Розроблений механізм залучення територіальної громади в якості дорадчого органу до процесу управління через систему зворотного зв'язку, створену на базі Інтернет-порталу органів публічної влади міст з розвинутою інформаційною мережею, дає можливість покращити рівень інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень.

Систематичне дослідження оцінки населенням проблем громади та шляхів їх вирішення за допомогою інформаційних технологій має забезпечити стійкий і адекватний зворотний зв'язок між населенням і міською владою, і підвищення на цій основі ефективності та якості муніципального управління.

Список використаних джерел

1. Мельник А. Ф. Муніципальний менеджмент: навч. посіб. / А.Ф. Мельник, Г.Л. Монастирський, О.П. Дудкіна. – К.: Знання, 2006. – 420 с.
2. Грабовець І.В. Інформаційні технології в муніципальному управлінні: проблеми та шляхи реалізації / І. В. Грабовець // Грані. – 2012. – №1. – С. 124-127.
3. Дудкіна О.П. Удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення функцій муніципального менеджменту / О.П.Дудкіна // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – Вип.12. – С. 95-103.

ПРОМИСЛОВЕ ШПИГУНСТВО ТА ЗАХИСТ ПІДПРИЄМСТВА ВІД НЬОГО

Зверєва Я.О.

*Науковий керівник: Варава А.А., к.е.н.
Криворізький національний університет*

Інформація, як сукупність оброблених даних, відіграє важливу роль у діяльності будь – якого підприємства. Підприємство збирає інформацію, аналізує її та використовує для здійснення ефективної діяльності. Але дана інформація також може бути застосована проти самого підприємства, на користь його конкурентів.

Для пояснення такого явища використовують термін «промислове шпигунство», що представляє собою один із видів недобросовісної конкуренції, суть якого полягає у незаконному отримванні інформації, яка є комерційно важливою для підприємства і може бути використана проти нього самого. Це явище є досить розповсюдженим у сучасному світі, і зазвичай має дві мети: 1) отримання конфіденційної інформації конкурентів про стратегічні та тактичні плани в підприємницькій діяльності; 2) отримання конкурентної переваги на ринку шляхом усунення конкурента.

Для організацій або осіб, які займаються промисловим шпигунством, складають інтерес такі види інформації: унікальні та нові технології, інноваційні ідеї, інформація про фінансовий стан підприємства, маркетинг та стратегії цін, умови контрактів, які укладає підприємство, плани розвитку підприємства, організаційна структура об'єктів шпигунства, системи безпеки та доступ до інформаційних мереж.

Виділяють такі види промислового шпигунства як агентурне та технічне. Агентурне шпигунство представлено у вигляді: 1) вербування (при якому працівники підприємства починають працювати на конкурентів, збирають та передають їм інформацію, що їх цікавить); 2) упровадження власного агента (на підприємство влаштовується представник конкурентної організації, збирає необхідну інформацію та передає її зацікавленим особам).

Технічне шпигунство може бути таких видів: 1) перехоплення акустичної інформації за допомогою мікрофонів, електронних стетоскопів, радіомікрофонів; 2) негласне підключення до телефонних ліній; 3) негласне відеоспостереження; 4) отримання конфіденційної інформації за допомогою всесвітньої мережі Internet.

Для уникнення промислового шпигунства на підприємстві необхідно проводити певні профілактичні заходи, до яких належать:

1. Ефективна кадрова політика. Перевірка працівників, проведення співбесід, складання документів стосовно режиму конфіденційності. Укладання з працівниками угод про нерозголошення комерційних таємниць, та призначення рівня відповідальності за її розголошення.

2. Прорахунок імовірності ризику витоку інформації. Визначення того, яка інформація є конфіденційною і кому вона може знадобитися, дасть можливість зрозуміти шляхи можливих атак.

3. Технічний захист інформації. Важливо не тільки захищатись від атак, але і належним чином зберігати усю важливу та конфіденційну інформацію (обмежувати доступ, зберігати у зашифрованому вигляді). З розвитком комп'ютерних технологій стає все важче запобігати витоку ін-

формації через мережу Internet.

Таким чином, інформація є важливою для будь-якого підприємства у здійсненні його діяльності і при недбалому відношенні до неї може бути використана конкурентами проти самого підприємства шляхом промислового шпигунства. Задля уникнення таких ситуацій підприємство має здійснювати профілактичні заходи.

Заходи поліпшення рівня якості інформаційної безпеки повинні стосуватися питань належної підготовки кваліфікованого персоналу, створення системи блокування несанкціонованого доступу до комп'ютерних систем та мереж, встановлення файрволів, належного антивірусного та антишпигунського програмного забезпечення та їх своєчасне оновлення, створення апаратних засобів та організаційних заходів запобігання втручання в мережу підприємства ззовні.

ПРОБЛЕМИ НЕСАНКЦІОНОВАНОГО ДОСТУПУ ДО ІНФОРМАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАХИСТУ

Таблер А.І.

*Науковий керівник: Варава А.А., к.е.н.
Криворізький національний університет*

Інформатизація технологічних процесів виробництва є характерною рисою існування сучасного суспільства. Широке впровадження корпоративних інформаційно-комунікаційних систем і мереж є основою функціонування організацій та підприємств. Основна функція інформаційно-комунікаційних систем та мереж в умовах функціонування інтегрованих інформаційних комплексів полягає в організації оперативного та надійного обміну інформацією між абонентами, а також у скороченні витрат на передачу даних. Разом з перевагами застосування глобальних інтегрованих інформаційних систем та мереж передачі даних з'явилися дуже небезпечні ризики, що стосуються взаємодії з відкритим і неконтрольованим зовнішнім інформаційним середовищем.

Важливим завданням є висвітлення основних загроз, що впливають з боку зовнішнього інформаційного середовища на функціонування інформаційно-комунікаційних систем підприємства, та визначення можливих шляхів їх запобігання. Нині фахівцями досліджуються численні загрози різноманітного походження. Упродовж усього періоду існування проблеми захисту інформації здійснювалися спроби класифікації джерел загроз безпеці інформації з метою подальшої стандартизації засобів і методів,

що застосовуються для захисту.

Як критерій класифікації цих джерел обрано тип засобу, за допомогою якого може бути реалізовано несанкціоноване отримання інформації, та виділено три типи таких засобів: людина, техніка й програмне забезпечення. До групи загроз, у реалізації яких провідну роль виконує людина, включено викрадення носіїв, читання інформації з екрану дисплея, читання інформації з роздруківок; до групи, де основними засобами є технічні пристрої, – підключення до техніки й перехоплення випромінювань; до групи, де основним засобом є програмне забезпечення, несанкціонований програмний доступ, дешифрування зашифрованих даних, копіювання інформації з носіїв.

Своєрідним видом загроз є спеціальні програми, які приховано й умисно впроваджено у функціональні програмні системи та після одного чи декількох запусків руйнують інформацію на жорсткому диску комп'ютера або вчиняють інші несанкціоновані дії. Нині відомі численні різновиди таких програмних засобів: комп'ютерні віруси, черви, троянські програми тощо. Шкідливі програми становлять велику небезпеку для сучасних автоматизованих систем.

Побудова надійного захисту інформаційної системи неможлива без попереднього аналізу можливих загроз безпеки системи. Цей аналіз повинен складатися з таких етапів: виявлення характеру інформації, яка зберігається в системі; оцінки цінності інформації; побудови моделі зловмисника; визначення та класифікації загроз інформації в системі (несанкціоноване зчитування, несанкціонована модифікація тощо); визначення затрат часу і матеріальних ресурсів на злам системи, припустимих для зловмисників; оцінки припустимих витрат часу, засобів і ресурсів системи на організацію її захисту.

Проблеми інформаційної безпеки вирішуються, як правило, за допомогою створення спеціалізованих систем захисту інформації, які повинні забезпечувати безпеку системи від несанкціонованого доступу (НСД) до інформаційних ресурсів. Система захисту інформації є інструментом адміністраторів інформаційної безпеки, які виконують функції із забезпечення захисту системи і контролю її захищеності. Система захисту інформації повинна виконувати такі функції: реєстрація і облік користувачів, носіїв інформації, інформаційних масивів; забезпечення цілісності системного та прикладного програмного забезпечення та інформації, яка оброблюється; захист комерційної таємниці, включаючи використання сертифікованих засобів криптографічного захисту; створення захищеного електронного документообігу з використанням сертифікованих засобів;

криптографічні перетворення і електронний цифровий підпис; централізоване управління системою захисту інформації; управління доступом; забезпечення ефективного антивірусного захисту, тощо.

Аналізуючи алгоритм та методи захисту інформації, можна виокремити наступні принципи протидії загрозам: своєчасність прийняття відповідних заходів захисту; активність протидії загрозам; різноманітність та творчість; комплексність (залучення одночасно усіх методів моніторингу загроз); безперервність захисту та плановість (захист на основі попереднього аналізу можливих загроз безпеки системи).

Отже, забезпечення ефективного інформаційного захисту суб'єктів господарювання досягається за допомогою завчасного аналізу можливих загроз та впровадження спеціалізованих систем захисту відповідно до ступеня потенційної небезпеки. Основними напрямками поліпшення ефективної боротьби з комп'ютерною злочинністю є підготовка спеціалістів з перехвату хакерських та шпигунських атак, виявлення та знешкодження «логічних бомб» у програмному забезпеченні сторонніх виробників, впровадження найновітніших систем розпізнавання, ідентифікації та аутентифікації, розподілення повноважень серед користувачів корпоративної комп'ютерної мережі підприємства.

РОЗРАХУНОК І АНАЛІЗ ПРИБУТКУ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЙОГО ВЕЛИЧИНУ

Бандурченко В.С., Кравцова О.О., Федорченко А.О.

Криворізький національний університет

Прибуток — основне джерело фінансових ресурсів підприємства, пов'язаних з отриманням валового доходу.

Валовий дохід підприємства - виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат, тобто включає до себе оплату праці та прибуток. Зв'язок між собівартістю, валовим доходом та прибутком підприємства залежить від факторів, які впливають на величину прибутку.

Внутрішні фактори поділяються на виробничі та поза виробничі. Виробничі фактори характеризують наявність та використання засобів та предметів праці, трудових та фінансових ресурсів, та, в свою чергу, можуть підрозділятися на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу та інші. Інтенсивні фактори

впливають на процес отримання прибутку через «якісні» зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання технології їх обробки, прискорення оборотних засобів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, вдосконалення організації праці та більш ефективне використання фінансових ресурсів та ін.

До невикористаних факторів відносять, наприклад, постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту.

При здійсненні фінансово - господарської діяльності підприємства всі ці фактори знаходяться у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності. «Прямий» вплив на величину собівартості продукції, а отже, і прибутку, пов'язано з тим, наскільки раціонально та економно витрачаються матеріальні ресурси - адже доля матеріальних витрат у складі собівартості зазвичай коливається від 60 до 90%.

У розвинутих країнах широке поширення отримав розрахунок кінцевих результатів діяльності підприємства з допомогою методу «витрати-випуск».

У відповідності до цього методу загальний результат роботи підприємства визначається шляхом додавання експлуатаційного та фінансового результатів. По кожному з видів діяльності виробляється порівняння витрат з випуском продукції (реалізацією), доходами та визначається кінцевий результат.

Експлуатаційною вважається діяльність, яка відповідає статуту підприємства; фінансовою - діяльність, пов'язана з фінансовим та банківським обслуговуванням підприємства, випуском цінних паперів, участю сторонніх підприємств, наданням та отриманням кредитів.

Одним із показників ефективності використання матеріальних ресурсів є прибуток на грошову одиницю матеріальних витрат. Підвищення його рівня позитивно характеризує роботу підприємства. У процесі аналізу необхідно використовувати наступну факторну модель:

$$\frac{\Pi}{МЗ} = \frac{\Pi}{В} * \frac{В}{ТП} * \frac{ТП}{МЗ} \quad (1.1)$$

$$\Pi_{МЗ} = a * b * c, \quad (1.2)$$

де: $\Pi_{МЗ}$ - прибуток на гривню матеріальних витрат; a - рентабельність продажів; b - питома вага виручки в загальному обсязі в випуску товарної продукції; c - матеріаловіддача.

Індекс прибутку на грошову одиницю матеріальних витрат, який ві-

дображає вплив всіх трьох факторів, має вигляд:

$$I_{\Pi_{МЗ}} = \frac{a_1 * b_1 * c_1 * d_1}{a_0 * b_0 * c_0 * d_0} \quad (1.3)$$

Різниця між числівником та знаменником даного індексу показує абсолютний приріст рівня прибутку на грошову одиницю матеріальних витрат:

$$\Delta I_{\Pi_{МЗ}} = I_{\Pi_{МЗ}1} - I_{\Pi_{МЗ}2} = a_1 * b_1 * c_1 - a_0 * b_0 * c_0 \quad (1.4)$$

Кількісну оцінку впливу кожного досліджуваного фактору на динаміку прибутку можливо визначити за допомогою системи послідовно-цінних аналітичних індексів. При цьому необхідно послідовно змінювати величину кожного фактору. Залишаючи останні постійними. Вплив досліджуваних факторів на динаміку прибутку можливо розподілити наступним чином:

- вплив змін рентабельності продаж:

$$I_a = \frac{a_1 * b_1 * c_1}{a_0 * b_1 * c_1} \quad (1.5)$$

- вплив збільшення (скорочення) питомої ваги виручки в загальному обсязі випуску товарної продукції:

$$I_b = \frac{a_0 * b_1 * c_1}{a_0 * b_0 * c_1} \quad (1.6)$$

- вплив змін матеріаловіддачі:

$$I_c = \frac{a_0 * b_0 * c_1}{a_0 * b_0 * c_0} \quad (1.7)$$

КОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Бандурченко В.Є., Кравцова О.О., Федорченко А.О.

Криворізький національний університет

Для змін і кількісного вираження взаємозв'язку між явищами розрізняють типи закономірностей та існуючі види зв'язку. Існує два типу зв'язку: динамічний і статистичний і відповідні їм. взаємозв'язки (повний і неповний), які відносяться до функціональних стохастичних видів зв'язків.

Кореляційна залежність проявляється тільки в середніх величинах та

виражає тенденцію до збільшення, або зменшення значення одної змінної при зростанні чи зниженні іншої.

Кореляційний зв'язок - це зв'язок, який характеризує взаємну залежність двох випадкових величин X і Y. При цьому зміна результативної ознаки (Y) обумовлена впливом факторного - (X) не цілком, а лише частково, т.ч. можливий вплив інших факторів.

$$Y=f(X)+\epsilon, \quad (1.1)$$

де ϵ - похибка моделі.

Розрізняють види зв'язків: прямий і зворотній; однофакторний та багатофакторний; прямолінійний та криволінійний.

В більшості випадків зв'язки в суспільних явищах знаходять по рівнянню прямої:

$$yx = a_0 + a_1x, \quad (1.2)$$

де: yx - результативна ознака (продуктивність праці); x - факторна ознака (робочий час); a_0 - вільний член рівняння (середній рівень робочого часу при $x=0$); a_1 - коефіцієнт регресії, який показує на скільки в середньому збільшиться рівень робочого часу зі збільшенням продуктивності праці.

Рівняння праці, яке описує кореляційний зв'язок, є рівнянням зв'язку, або регресії, а сама пряма - лінією регресії. Параметри рівняння прямої знаходяться при рішенні системи нормальних рівнянь.

$$\begin{cases} a_0 + a_1 \sum x = \sum y \\ a_0 \sum x + \sum x^2 = \sum xy \end{cases} \quad (1.3)$$

де n - число одиниць сукупності.

Вирішуючи цю систему знаходимо:

$$a_0 = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum xy \sum x}{n \sum x^2 - \sum x \sum x} \quad (1.4)$$

$$a_1 = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - \sum x \sum x} \quad (1.5)$$

Для змін тісноти лінійного зв'язку використовується відносний показник, який називається лінійним коефіцієнтом кореляції r_{xy} :

$$r_{xy} = \frac{\sum xy - \frac{\sum x \sum y}{n}}{\sqrt{\left[\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n} \right] * \left[\sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{n} \right]}} \quad (1.6)$$

Значення коефіцієнту кореляції

Значення $ r_{xy} $	<0,3	0,3-0,7	0,7-1	1	≈ 0
зв'язок	слабкий	середній	сильний або тісний	функціональний	відсутність

Знак коефіцієнту кореляції вказує на напрямок зв'язку. Якщо знак позитивний — зв'язок позитивний, пряма і зі збільшенням (зниженням) x , збільшується (зменшується) y . Якщо знак негативний, то це говорить про наявність оборотного зв'язку, тобто зі збільшенням x значення y зменшується.

Квадрат лінійного коефіцієнта кореляції називається коефіцієнтом детермінації (R):

$$R = r_{xy}^2 \quad (1.7)$$

Для визначення ступеня достовірності рівняння регресії розраховується середня помилка апроксимації (A):

$$A = \frac{1}{n} * \sum \frac{|y_i - y_x|}{y_i} * 100\% \quad (1.8)$$

де: y_i - фактичне значення ознаки; y_x - розрахункове значення ознаки.

Чим менша помилка апроксимації, тим ближче розрахункові признака, отримані від рівняння регресії та до їх фактичних значень.

Значення коефіцієнта A

Значення A	<10 %	10-20%	20-50%	>50%
точність	висока	гарна	задовільна	незадовільна

Для оцінки зв'язку, розраховується коефіцієнт еластичності (Э), який показує на скільки відсотків зміниться результативний показник, якщо факторний збільшиться на 1%:

$$\mathcal{E} = a_1 = \frac{\vec{x}}{\vec{y}} \quad (1.9)$$

де: \vec{x} - середнє значення факторного признака; \vec{y} - середнє значення результативного признака.

Для визначення взаємозв'язку між продуктивністю праці та прибутком можемо використати дані про середньоденний виробіток та прибуток по півріччям. По формулі (1.4) та (1.5) визначаємо параметри a_0 та a_1 рівняння регресії, для цього обчислюємо, $\sum x$, $\sum y$, $\sum xy$, $\sum x^2$ для знаходження коефіцієнта кореляції $r_{xy} = \sum y^2$ а для знаходження помилки апроксимації

$$A = \frac{|y_i - y_x|}{y_i}$$

*Значення середньоденного виробітку одного працівника
відпрацьованих людино - днів.*

Півріччя	рік		рік		рік	
	Середньоденний виробіток, тис. грош. од	Прибуток, тис. грош.од.	Середньоденний виробіток, тис. грош. од.	Прибуток тис. грош. од.	Середньоденний виробіток, тис. грош. од.	Прибуток, тис. грош. од.

Зводимо дані в наступну таблицю

№ п/п	Середньоденний виробіток, тис. грош. од.	Прибуток, тис. грош. од.	xu	x^2	y^2	y_x

На підставі проведених розрахунків будується залежність прибутку від кількості середньоденного виробітку і лінія тренда.

**ЗВ'ЯЗОК ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА З ВЕДЕННЯМ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

Цибуля Ю.К.

*Науковий керівник: Єлізарова К.С.
Криворізький національний університет*

Ведення бухгалтерського обліку є обов'язковим для всіх підприємств незалежно від підпорядкованості, сфер діяльності та форм власності. Дані бухгалтерського обліку повинні подаватися у встановлені строки згідно узгодженої системи показників і форми встановленої чинним податковим законодавством.

Діюча в Україні система оподаткування є далеко не ідеальною у зв'язку з такими факторами: 1) велика кількість податків; 2) значне податкове навантаження; 3) нестабільність податкового законодавства; 4) суттєві штрафні санкції; 5) та ін.

Проте найголовніша проблема взаємозв'язку податкового законодавства і бухгалтерського обліку обумовлена методикою визначення податкоутворюючої бази, а саме щодо визначення окремих облікових категорій, таких як витрати, доходи та амортизаційні відрахування, так як податковий облік оперує поняттями, які найчастіше не несуть економічного навантаження.

Внаслідок цього при визначенні фінансових результатів згідно мето-

дики податкового законодавства платник не отримує реальну інформацію про результати господарської діяльності в частині витрат, доходів і результатів, так як справжню картину фінансового стану можна спостерігати лише за допомогою бухгалтерського обліку. Тобто знижується якість облікової інформації та можливість її використання при прийнятті управлінських рішень.

Отже можемо зробити висновок, що застосування різних методик у бухгалтерському та податковому обліку призводить до появи податкових різниць у бухгалтерському фінансовому результаті, тому головною метою досліджень цієї теми є пошук шляхів максимальної адаптації цих методик та їх наближення до сталої величини.

ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЧИННИК ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Яковенко Х.

*Науковий керівник: Єлізарова К.С.
Криворізький національний університет*

Основні принципи ціноутворення на території України визначаються Законом України «Про ціни і ціноутворення» та іншими законодавчими і нормативними документами, дія Закону поширюється на всі підприємства і організації незалежно від підпорядкування і форм власності.

Через податки держава має змогу здійснювати непряме регулювання цін. Вагомим важелем впливу оподаткування на ціни є можливість включення податку до ціни товару чи послуги, саме такі непрямі податки мають найбільший вплив.

Безпосередньо до ціни товару включаються: 1) податок на додану вартість; 2) акцизний збір; 3) мито.

Податок на додану вартість є непрямим податком, який створюється на усіх стадіях виробництва та обігу, включається як надбавка до ціни товару, роботи, послуги і цілком сплачується кінцевим споживачем. Цей податок виступає як один із найвагоміших джерел формування фінансової бази бюджету.

ПДВ має такі переваги: 1) розширена база оподаткування (до складу оподаткування також включені послуги); 2) усунення подвійного оподаткування; 3) рівномірний розподіл податкового тиску між суб'єктами підприємницької діяльності.

Не дивлячись на ці переваги ПДВ здійснює прямий вплив на рівень цін, а значить рівень зростання ціни залежить від ставки податку [2]. Basis оподаткування в цьому випадку є роздрібна ціна товару і таким чином ступінь подорожчання товару прямо пропорційно залежить від став-

ки податку. Також внаслідок наукових досліджень вчені виявили збільшення регресивного характеру цього податку, який в умовах штучно заниженого неоподаткованого мінімуму доходів громадян (НМДГ) виступає як податковий тягар найбільш вразливих верств населення і не виконує властиву йому функцію стимулювання заощаджень.

Акцизний збір також є непрямим податком, що включається в ціну товару у вигляді надбавки, таким чином впливаючи на ціноутворення. Акциз шляхом збільшення ціни коригує попит і пропозицію.

На відміну від ПДВ, перелік підакцизних товарів є не таким широким, і включає: делікатеси, предмети розкоші, лікєро-горілчані вироби, спирт, пиво, легкові автомобілі і запчастини до них, каву, тютюнові вироби, килими і килимові вироби, хутряні вироби, відео- і телеапаратуру тощо. Цей податок займає невелику частину у валовому доході підприємств.

Акциз має дестимулюючий характер – подорожчання продукції не першочергової необхідності, насамперед тютюнової та алкогольної продукції, сприяє зниженню її споживання. Проте фіскальна направленість акцизного податку відображена у введенні до бази оподаткування також виробів елітного попиту та товарів з низькою ціною еластичністю. Адвалерні ставки акцизного податку надають змоги збільшити суми надходжень до бюджету при наявності інфляційних процесів, специфічні – чинять кумулятивний вплив на інфляцію [2].

Мито, що накладається на товари зовнішнього торговельного обігу, також може здійснювати вплив на рівень внутрішніх цін. Його застосування є доцільним у випадку слабкості національної валюти та при наявності цінової конкуренції для національних виробників. При раціональному застосуванні мита є можливість ефективного впливу на внутрішню цінову політику країни та регулювання транскордонних потоків.

Можемо зробити висновок, що універсальність непрямих податків та розширення їх бази оподаткування стримує споживчий та інвестиційний попит у зв'язку з ростом цін. Зниження ставок оподаткування приведе до збільшення переваг для тих галузей і видів економічної діяльності, ціни на продукцію яких, залежать від податкового навантаження, що забезпечить фіскальну достатність податкової системи у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Мацелюх Н. П. Оцінка впливу оподаткування на процеси ціноутворення (теоретичний аспект)/Н.П. Мацелюх//Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки.–2001.– № 4.– С.347–350.

2. Макаренко М.І. Бюджетно-монетарне регулювання цін у перехідній економіці України/М.І. Макаренко.- К.: Знання України, 2002.– С. 278–300.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КРИВБАССА

Цвиргун А.

Научный руководитель: Кравцов О.В., к.т.н., доцент, Кравцова О.А., Криворожский национальный университет

Вопрос реформирования сферы технического обслуживания и ремонта в условиях жесткой конкуренции в борьбе за высокие производственные и финансовые показатели на промышленных предприятиях становится все более актуальным. Для достижения производственного совершенства необходимо решение ряда важнейших задач с применением системного подхода, а именно разработки комплексной стратегии проведения технического обслуживания и ремонта оборудования (ТОиР) с разделением его на условные группы в зависимости от технологических, организационных, производственных и других условий эксплуатации. В результате снижаются затраты на ремонт и увеличивается межремонтный период работы оборудования. Необходимо также проведение обоснования численности ремонтного персонала на базе скорректированных или вновь разработанных нормативов численности. Повышение уровня организации труда на рабочих местах и эффективности использования рабочего времени посредством паспортизации и аттестации рабочих мест также является действенным подходом к решению ключевой задачи. Кроме того, совершенствование организационных структур управления ремонтных служб в целях строгого следования регламенту технического обслуживания и ремонта обеспечивает повышение эффективности обслуживания основного производства.

Сфера технического обслуживания и ремонта оборудования – тонкое и уязвимое место многих промышленных предприятий. С одной стороны, эта сфера традиционно считается второстепенной, с другой – затраты на техническое обслуживание и ремонт технологического оборудования на предприятиях – важнейшая статья, формирующая себестоимость продукции. В зависимости от отраслевой принадлежности и масштабов производства доля этих затрат может колебаться от 10% до 40%. Практика показывает, что затраты на ремонт и обслуживание оборудования постоянно увеличиваются, растут мощности ремонтных служб и численность ремонтных рабочих.

Как показал опыт исследований, первоочередными задачами повышения результативности деятельности ремонтных служб являются: 1) разработка и использование передовых методов планирования программы

технического обслуживания и ремонта оборудования, соответствующих специфике производства и условиям эксплуатации оборудования; 2) обоснование численности ремонтного персонала; 3) разработка мероприятий по повышению эффективности использования рабочего времени ремонтного персонала и совершенствованию уровня организации труда на рабочих местах; 4) создание организационной структуры управления ремонтными службами, отвечающей целям и задачам принятой системы ТОиР на предприятии; 5) разработка и внедрение автоматизированных систем управления ТОиР, направленных на всесторонний учет деятельности предприятия по техническому обслуживанию и ремонту оборудования.

ПЛАНИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ

Омельянчук А.И.

Научный руководитель: Кравцов А.В., к.т.н, доцент, Кравцова О.А.

Криворожский национальный университет

При планировании и подготовке ремонтов применяются различные стратегии обслуживания оборудования, что накладывает отпечаток на методы решения задач ремонтной службы предприятия. Для классификации стратегий предложено использовать подход к прогнозированию момента отказа и ремонта деталей на основе различных моделей. Применение этих стратегий и моделей приведено для процессов подготовки текущего ремонта.

Одним из путей развития ремонтной службы является автоматизированное решение ее организационных задач. Наиболее сложным из них можно считать процесс подготовки текущего ремонта. Он включает использование методов из различных стратегий ремонтов при решении таких организационных задач, как: укрупненное и детальное планирование содержания ремонта; планирования и обеспечения поставки материальных, трудовых, финансовых и прочих ресурсов.

Как правило, на предприятии одновременно используются все стратегии обслуживания оборудования. Обоснование использования конкретной стратегии может определяться как видом оборудования и его местом в технологическом процессе, так и подходом к планированию и подготовке обслуживания.

Можно выделить три варианта, реализуемых в рамках бизнес-процессов подготовки: 1) капитальных ремонтов, при выполнении которых заменяют базовые и рядовые элементы оборудования; 2) текущих ремонтов с заменой рядовых элементов оборудования; 3) технического

обслуживания по регулированию и чистке оборудования, замену рабочих жидкостей и фильтров, смазке и т.д.

Анализ показывает, что наиболее сложной является подготовка к текущему ремонту, которую можно рассматривать как общий случай подготовительного бизнес-процесса. Совокупность его задач объединена в три процесса (рис. 1).

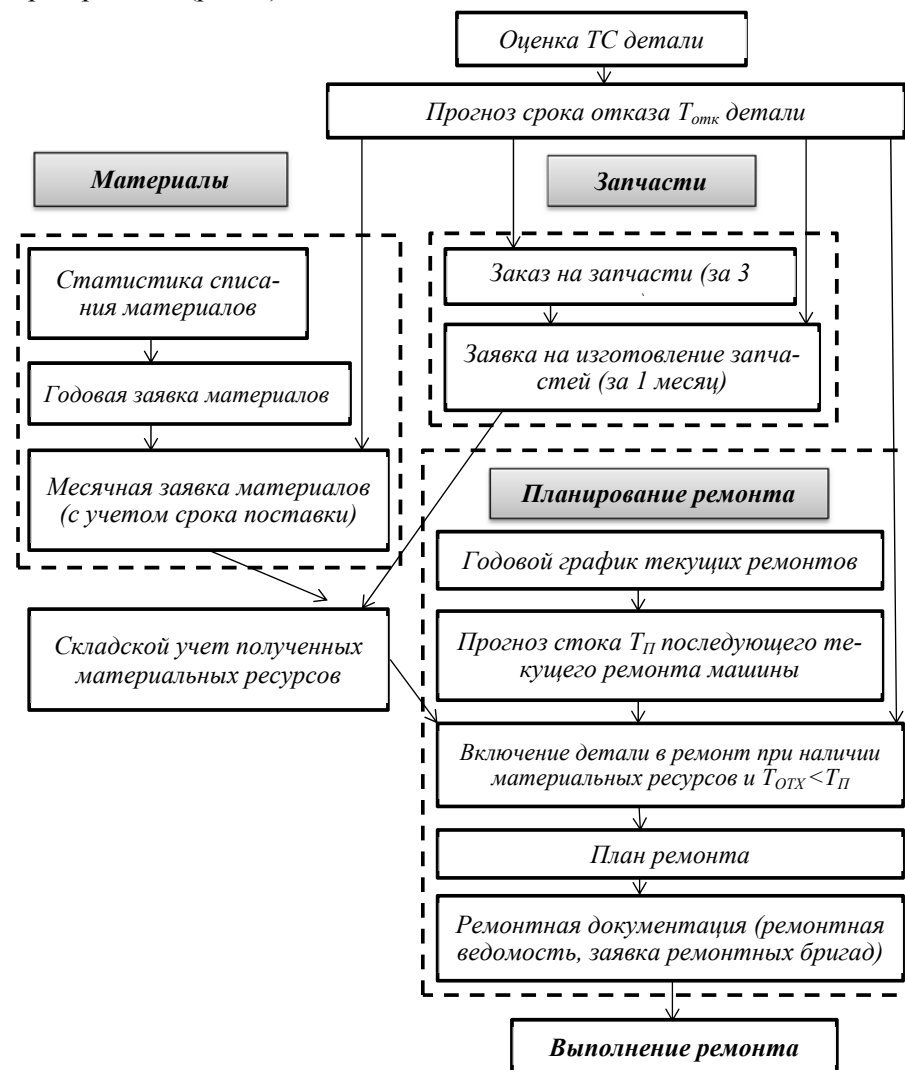


Рис.1. Модель подготовки текущего ремонта

НАУКОВИЙ НАПРЯМ 4

«Інноваційний, інвестиційний та фінансовий менеджмент»

ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ ЗБАЛАНСОВАНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНІ

Афанасьєв Є.В.

д. е. н., професор

Воробійов Р.Б.

Криворізький національний університет

В сучасних інтеграційних умовах однією з основних передумов підвищення рівня конкурентоздатності промислових підприємств, а також підтримки високих темпів їх розвитку й рівня рентабельності являється впровадження інновацій. Однак, інновації є джерелом розвитку лише за активного й ефективного їх використання в умовах сприятливого середовища для їх впровадження. У зв'язку з цим особливого значення набуває проблема дослідження економічних ризиків зовнішнього середовища, які супроводжують збалансований розвиток промислових підприємств на галузевому рівні.

Слід сказати, що окремі аспекти досліджень означеної проблеми висвітлюються в працях таких провідних економістів як: О.І. Амоша, Є.В. Афанасьєв, О.І. Волков, В.М. Гриньова, С.М. Ілляшенко, А.М. Колот, Н.М. Корсікова, Ж.Л. Крисько, М.І. Крупка, О.Є. Кузьмін, П.П. Микитюк, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочиляс, В.В. Стадник, Л.І. Федулова [1, с. 163]. Однак, в сучасних економічних реаліях дане питання потребує більш детального вивчення, з огляду на необхідність забезпечення збалансованості в інноваційному розвитку промислових підприємств.

Інноваційна діяльність суб'єктів господарювання, як і будь-який інший активний управлінський процес, супроводжується певними економічними ризиками та невизначеністю ситуації в цілому. Причому, чим вищим є ступінь невизначеності в інноваційному розвитку, тим складнішим, відповідно, являється інструментарій менеджменту щодо прийняття конкретних рішень.

Загалом захищеність інноваційної діяльності промислових підприємств має враховувати збалансовану орієнтованість та базуватись на таких концептуальних принципах управління:

1) застосування всього можливого інструментарію управління з метою зниження ступеня інноваційного ризику чи його уникнення в цілому;

2) координація ризику у випадку неможливості його повного уникнення;

3) оптимізаційне управління інноваційним ризиком з огляду на максимальне можливе зменшення потенційних фінансових збитків;

4) свідоме прийняття інноваційного ризику керівництвом підприємств у випадку його так званої підприємницької інтуїції щодо одержання певних фінансово-економічних вигод.

Дослідження особливостей зовнішнього й внутрішнього середовищ українських промислових підприємств, а також врахування їх малопрофільної й вузькоспеціалізованої специфіки діяльності, дають змогу визначити джерела основних ризиків, які перешкоджають збалансованому інноваційному розвитку таких суб'єктів господарювання. Серед внутрішніх факторів інноваційних ризиків можна виділити такі:

– неоптимальне місце розташування підприємства щодо цільових ринків збуту товарної продукції, його транспортних сполучень й джерел сировини;

– вузькі місця комплексної системи управління підприємством та низький ступінь її гнучкості;

– недосконалість системи управління якістю;

– неможливість впровадження нових технологій та інноваційних рішень;

– неефективне використання виробничих площ та потужностей;

– недосконалість структури кадрів за рівнем освіти й кваліфікації, а також слабка організація підготовки й перепідготовки кадрів;

– низький ступінь ефективності технічного проектування на підприємстві;

– імідж підприємства з мінливою інноваційною активністю тощо.

У свою чергу, зовнішніми передумовами інноваційних ризиків переліком можуть бути:

– нестабільна внутрішня політико-економічна ситуація;

– неефективність зовнішньоекономічної політики держави;

– стан науково-технічного прогресу в країні;

– міцне конкурентне середовище функціонування;

– зовнішні фінансові фактори, що викликають валютні, депозитні й процентні ризики;

– форс-мажорні обставини різного спрямування.

Таким чином, здійснення будь-якої інноваційної діяльності на прин-

ципах збалансованості має враховувати наведені вище фактори економічних ризиків, тим самим формуючи необхідність їх завчасного аналізу. Аналіз інноваційних ризиків має враховувати декілька етапів:

1) створення реєстру потенційно можливих небажаних варіантів розвитку кінцевих результатів, до яких може призвести впровадження інновацій;

2) формування для кожного реєстру комплексного набору кількісних та якісних показників, що характеризують ступінь інноваційного розвитку;

3) визначення комплексу базових ситуацій та факторів, які можуть супроводжуватись ризиком, а також з'ясування ймовірностей їх виникнення;

4) відбір показників, що визначають ступінь загального інноваційного ризику конкретного венчурного проекту.

Отже, враховуючи вищесказане, можна стверджувати, що збалансований інноваційний розвиток промислових підприємств не можливий без врахування внутрішніх й зовнішніх економічних ризиків, які бажано завчасно виявляти та попереджувати, приймаючи необхідні управлінські рішення на усіх рівнях.

Список використаних джерел

1. Інноваційний розвиток підприємства : навчальний посібник / [П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Сковчиляс]. – Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНИМИ ЗОНАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Карбан В.П

*Науковий керівник: Варава Л.М., д.е.н., професор
Криворізький національний університет*

В умовах зростання глобалізаційних процесів у міжнародних економічних відносинах перед українськими підприємствами-виробниками постають питання підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках, розширення експортного потенціалу. Виходячи з таких умов, на сучасних підприємствах все більше уваги приділяють різноманітним напрямам пошуку, створення, збереження та реалізації таких конку-

рентних переваг, які б давали змогу ефективно досягати поставлених стратегічних цілей. Одним із невичерпних джерел потенційних конкурентних переваг є інновації.

Система функціонування будь-якого промислового підприємства є складною і комплексною. Формується вона переважно на основі функціональних зон – підрозділів, розподілених за певними видами функцій, які покликані забезпечити ефективну діяльність підприємства.

Потенційно всі функціональні зони являють собою певні напрями функціонування та розвитку підприємства, з яких основними є: виробництво, маркетинг, фінанси, персонал. Такого роду точкове зростання має базуватись на певних методичних підходах до аналізу функціональної зони щодо можливості інноваційного розвитку, пошуку, оцінки та вибору оптимальної інновації. Знаходження «точок» реалізації потенційних інновацій може відбуватись тільки з урахуванням специфіки конкретної функціональної зони. Відповідно аналізом кожної зони підприємства повинні займатись профільні фахівці, які розуміють властивості конкретної підсистеми та зв'язки її з іншими підсистемами.

Серед основних факторів, які можуть явно свідчити не тільки про можливість, але і необхідність інновацій є: рівень зносу основного обладнання, низький рівень фондівіддачі, високий рівень капітало-, трудо-, енерго- та матеріаломісткості, висока собівартість продукції у порівнянні з конкурентами, низький рівень рентабельності, ліквідності, низький рівень продуктивності праці, повільні прийняття та реалізація управлінських рішень тощо. Серед факторів, які не піддаються кількісній оцінці на підприємствах слід виділити такі: рівень іміджу, якість інформаційного забезпечення, задоволеність працівників, рівень корпоративної культури, прийняття персоналом організаційної культури та ін. Врахування та систематизація даних факторів допомагає виявляти відставання в розвитку підприємства, здійснювати пошук інноваційних напрямів розвитку та впровадження їх для покращення поточного стану.

Можна сказати, що найбільш перспективними функціональними зонами для інновацій, є ті зони, в яких створюється найбільший обсяг доданої вартості у процесі виробництва. Інновації, що впроваджуються у таких зонах, матимуть більшу значимість для підприємства. Тому в процесі аналізу функціональних зон найбільше уваги потрібно приділяти саме їм. Інші зони, що мають низький рівень створення доданої вартості, можуть бути проаналізовані в меншому ступені. Такий підхід дасть змогу підви-

щити як ефективність аналізу, так і самих інноваційних проектів, що можуть бути запропоновані для впровадження.

Дослідивши кожну функціональну зону підприємства на предмет можливих інноваційних напрямів розвитку, необхідно виділити найбільш ефективні з них, економічний ефект від впровадження яких буде найвищим. Цей процес може бути здійснено за допомогою критеріїв та обмежень, які дадуть змогу дійти до етапу вибору альтернатив та вирішити задачу інноваційного вибору.

Із всієї множини потенційних інновацій необхідно виділити множину допустимих на основі обмежень. До обмежень, що існують по відношенню до інновацій, слід віднести: інвестиційні – обсяг фінансових ресурсів, що підприємство має змогу та намір використати на інноваційний розвиток; технологічні – доступ до знань та технологій, можливість залучення профільних спеціалістів.

Отриману множинку допустимих інновацій необхідно проаналізувати за визначеними критеріями. До таких критеріїв необхідно включати найбільш важливі фактори виробничо-господарської діяльності, проте за галузевими особливостями можливе включення інших специфічних факторів.

Серед основних критеріїв вибору інновацій пропонується використовувати наступні: тривалість конкурентної переваги, створеної на основі потенційної інновації; наявність аналогів на ринку; рівень корисного ефекту (віддачі при реалізації інновації); обсяг витрат; можливість подальшої модернізації; можливість отримання синергетичного ефекту від взаємодії інновації, що впроваджується, в певній функціональній зоні з іншими ланками підприємства.

Серед представлених критеріїв для переважної більшості можна надати кількісну оцінку. Один із критеріїв, а саме наявність аналогів на ринку, визначатиметься якісно. Критерії, за якими можна надати кількісну оцінку, матимуть вирішальний вплив на вибір інновації. В загальному випадку зручно використовувати компаративний аналіз при оцінці інновацій за наданими вище критеріями. Також доцільно використовувати метод ранжування, виставляючи ранг по кожному критерію при оцінці інновацій. Завершальним етапом є обчислення інтегрального показника, що враховуватиме суму рангів кожної інновації за відповідними критеріями.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

Афанасьєв Є.В.

д. е. н., професор

Капканець В.С.

Криворізький національний університет

Процес інтеграції України у світовий економічний простір загострює проблему якісної переорієнтації сучасних методів й прийомів управління у всіх сферах виробничо-господарської діяльності промислових підприємств. Передусім це стосується і системи фінансового менеджменту суб'єктів господарювання, зокрема їх компонентної підсистеми, що координує пошук, накопичення, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів, резервів й потенційних можливостей.

Враховуючи вищесказане, можна сказати, що на сьогодні особливої актуальності набуває питання оптимізації системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств, від якої, в свою чергу, і залежать їх подальші фінансові результати діяльності, стратегічна конкурентоспроможність та життєздатність. Причому вирішення даної проблеми є першочерговим для підприємств експортно-орієнтованих галузей національного господарства, провідною серед яких можна вважати залізорудну галузь гірничо-металургійного комплексу України.

Взагалі питання дослідження особливостей управління фінансово-економічним потенціалом підприємств є предметом вивчення багатьох вітчизняних й зарубіжних науковців, зокрема: Є. Афанасьєв, В. Бикова, І. Бланк, В. Геєць, Н. Гнип, П. Єгоров, В. Ковальов, Н. Левченко, М. Мескон, В. Савчук, Ю. Сердюк-Копчечки, Е. Сорочкіна, О. Федонін, О. Щєкович та інші [1, с. 105]. Проте, в сучасних умовах існує нагальна необхідність поглиблення й доповнення наукових досліджень в даному напрямку, з огляду на специфіку виробничо-господарської діяльності залізорудної галузі України.

Загальна концепція управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств має формуватися на основі певного організаційного механізму, котрий враховуватиме усі функціональні аспекти досліджуваного процесу управління. Такий механізм в системі управління фінансово-економічним потенціалом можна представити на рис. 1.



Рис. 1. Організаційний механізм управління фінансово-економічним потенціалом залізничних підприємств

Відповідно до побудованого організаційного механізму, який опирається водночас на функціональні складові фінансово-економічного потенціалу, базові функції менеджменту та управлінські процеси розвитку, сформуємо загальну концепцію ефективного управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізничної галузі, яка враховуватиме такі елементи:

1) формування ефективної фінансової організаційної структури в межах підприємства та системний розподіл управлінських обов'язків на всіх її рівнях;

2) здійснення безперервного моніторингу фінансової ситуації, а також можливостей активізації внутрішніх й зовнішніх ресурсів;

3) фінансово-економічне планування залучення тих чи інших видів ресурсів, а також розробка відповідної фінансово-ресурсної стратегії;

4) здійснення комплексної фінансово-економічної діагностики в режимі реального часу (вартісна оцінка сукупності власних фінансових ресурсів на початок періоду, прогнозна вартісна оцінка обсягу зовнішніх фінансових можливостей, аналіз техніко-економічних й фінансових показників діяльності підприємства за кожний звітний проміжок часу, розрахунок інтегрального індикатора рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства в динаміці);

5) постійний моніторинг фінансових величин в системі «обсяг залучених ресурсів – обсяг виробленої залізничної продукції – обсяг реалізованої залізничної продукції – фінансові результати від економічної діяльності»;

6) координація та контроль використання й віддачі усіх видів ресурсів у фінансовому вираженні на всіх етапах виробничо-господарського процесу;

7) проведення фінансового прогнозування з огляду на результативність використання й розподілу фінансово-економічного потенціалу;

8) коригування стратегічних планів фінансового розвитку підприємства та здійснення вартісної оцінки фінансових резервів на майбутнє.

Таким чином, запропоновані концептуальні положення управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізничної галузі дадуть можливість їх керівникам оптимально розподіляти вартість наявних та потенційних ресурсів, ефективно здійснювати фінансову політику, а також своєчасно коригувати стратегічні орієнтири розвитку.

Список використаних джерел

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Петруня Ю. Є.

д.е.н., професор

Академія митної служби та фінансів, м. Дніпро

Проблема управління прямими іноземними інвестиціями набуває все більшої актуальності в контексті інвестиційних процесів, що відбуваються як в світовій, так і в українській економіці. Сучасні тенденції економічного розвитку характеризуються посиленням процесів інтернаціоналізації і глобалізації. Дослідження процесу глобалізації показують, що його основою є великі іноземні інвестиції, тобто вивезення капіталу за кордон з метою придбання, контролю та управління (іноді спільно з національним капіталом) реальною власністю і отримання відповідних доходів від цієї власності.

В сучасних умовах трансформація світової економіки полягає у перерозподілі капіталу, його русі і зміні сфер функціонування. З метою підвищення прибутковості інвестиційного капіталу відбувається поділ надлишкових національних капіталів, що шукають сфери свого застосування, у напрямі виходу на зарубіжні ринки та інвестування компаній за кордоном.

Швидке зростання прямих іноземних інвестицій, вихід технологічного поділу праці за межі фірм, галузей і національних кордонів супроводжується появою гігантських міжнародних науково-виробничих комплексів з філіями в різних країнах і на різних континентах. Транснаціональні корпорації перетворюють світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечуючи прискорення науково-технічного прогресу у всіх його напрямках: підвищенні технічного рівня виробництва і якості продукції, ефективності господарської діяльності, удосконаленні форм менеджменту, управлінні підприємствами.

Глобалізація проявляється в розширенні діяльності таких корпорацій за межами внутрішнього ринку, значна частка яких функціонує в глобальних масштабах: їх ринком стає будь-який район з високим рівнем споживання, вони повинні бути здатні задовольняти попит споживачів скрізь, незалежно від кордонів і національної приналежності. Компанії орієнтуються на глобальні категорії покупців, технологій, витрат, поставок, стратегічних альянсів і конкурентів. Різні ланки і стадії проектування, виробництва і збуту продукції розміщуються в різних країнах, тобто

уніфікуються в міжнародному масштабі. Створення і розвиток транснаціональних фірм дозволяє обійти безліч бар'єрів (за рахунок використання трансферних поставок, цін, сприятливих умов відтворення, кращого урахування ринкової ситуації, зростання прибутку тощо).

Сучасні дослідження показують, що в даний час розроблені концепції, що пов'язані з управлінням інвестиційними процесами в умовах глобалізації, ще не в змозі забезпечити національні уряди точним аналітичним інструментарієм, який дозволяв би їм передбачати поведінку конкретної компанії і ефективно впливати на міжнародні переливи капіталу, технологій і ноу-хау. Деякі парадигми містять положення, здатні надати значну допомогу в створенні і проведенні політики прямих іноземних інвестицій (ПІІ), націленої на економічне зростання та промисловий розвиток. У ряді наукових досліджень робляться спроби пояснити зміни в моделях ПІІ і мотиваціях іноземних інвесторів у відповідь на різні економічні стратегії і спонукальні мотиви в країнах-реципієнтах

Аналіз географічної структури прямих іноземних інвестицій, показує, що основна їх частина припадає на розвинені країни - як країни - експортери капіталу, так і приймаючі країни. На початку третього тисячоліття на розвинені країни припадало понад 93% експорту капіталу у формі прямих інвестицій і 73% їх імпорту. Разом з тим, при поширенні сфери впливу транснаціональних корпорацій розвивається процес конкуренції між країнами щодо залучення прямих зарубіжних інвестицій.

Сучасні тенденції інвестиційних процесів і руху капіталу вимагають теоретичних і практичних досліджень методів регулювання прямих іноземних інвестицій, а також особливостей реалізації інвестиційних проєктів транснаціональних корпорацій (ТНК) в регіонах і галузях як сфер застосування інвестиційного капіталу.

Важливим завданням вітчизняної економіки у розвитку глобалізаційних процесів є удосконалення механізму управління прямими іноземними інвестиціями транснаціональних корпорацій на території України.

Слід відмітити, що для ТНК зовнішньоекономічна діяльність, як правило, має більше значення, ніж внутрішні операції, тому вони виступають основним суб'єктом глобалізаційних процесів. Транснаціональні корпорації - це основа глобалізації, її головна рушійна сила. У процесі ослаблення міждержавних бар'єрів на шляху руху товарів, послуг і факторів виробництва, поширення принципів підприємництва, організації господарської діяльності в світовому просторі все більш важливим факто-

ром розвитку промислових фірм стають зовнішньоекономічні операції - експорт і імпорт товарів і послуг, закордонне інвестування, різні форми співпраці з компаніями іноземних держав. Про підвищення ролі зовнішньоекономічних факторів у розвитку світового ринкового господарства свідчать темпи розвитку світової торгівлі та експорт капіталу у формі прямих приватних інвестицій.

Аналіз ряду теорій і концепцій, що обумовлюють особливості прямого інвестування, дозволив зробити практичні висновки відповідно до української економіки, а саме:

- ретельне вивчення іноземних інвесторів, зокрема їх корпоративних активів і можливих способів спонукання до перенесення високих технологій і ноу-хау; специфічних переваг компанії, що визначають її готовність до інвестування і можливим його формам (спільні підприємства, дочірні компанії);

- збір повної і достовірної інформації щодо компанії, яка може бути залучена до інвестицій в певні сектори і регіони (наприклад, ретельна оцінка щорічних фінансових звітів, вивчення прес-релізів і історії компанії тощо);

- вивчення і зіставлення ключових факторів успіху іноземної компанії зі стратегією розвитку країни-реципієнта.

У результаті необхідно розробити науково-практичні підходи щодо адаптації методів інвестиційного менеджменту, що використовуються західними транснаціональними корпораціями, в практиці управління прямими інвестиціями в Україні. В даний час склалися традиції використання систем управління проектами, що забезпечують реалізацію прямих іноземних інвестицій. Причому, основну частку серед планованих проектів складають невеликі за розмірами проекти. Серед питань управління інвестиційними проектами транснаціональних корпорацій набувають важливість особливості їх життєвого циклу, відбір проектів за напрямками діяльності, забезпечення проектів фінансовими та трудовими ресурсами. Визначальним показником при відборі проектів є альтернативна вартість інвестицій. Для порівняльної оцінки проектів застосовуються такі методи проектного аналізу як: фінансовий, економічний, комерційний, організаційний, екологічний, а також аналіз проектних ризиків.

УРАХУВАННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ТА ВИБОРІ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Карбан В.П.

*Науковий керівник: **Варава Л.М.**, д.е.н., професор
Криворізький національний університет*

В умовах загострення конкурентної боротьби між підприємствами, все більшої важливості набувають інноваційні проекти, що забезпечують створення конкурентних переваг. При проведенні аналізу інноваційного розвитку підприємства та оцінці інновацій, використовують багато різних критеріїв, на основі яких здійснюють вибір того чи іншого напрямку розвитку. Одним із найоптимальніших інноваційних варіантів розвитку має бути впровадження таких інноваційних розробок, завдяки яким отримувється синергетичний ефект. Сфера дії такої інновації може прямо або побічно стосуватись тих чи інших функціональних зон діяльності підприємства, але завдяки взаємозв'язку та поєднанню їх зусиль, корисний ефект має бути набагато більшим, ніж впровадження інновацій, що прямо стосуються лише однієї чи двох функціональних зон. Оцінка синергетичного ефекту в таких випадках буде мати суто експертний характер і може бути виражена як в одній системі показників, так і в багатьох. Наприклад, можна оцінювати корисні ефекти різних функціональних зон, переводячи їх в грошові одиниці або виражати їх якісно.

Слід зазначити, що ефект синергії можна отримати від будь-якої розмірності множини взаємодіючих елементів (в даному випадку функціональних зон підприємства), тобто інновація може стосуватись необмеженого числа компонент. Величина задіяних функціональних зон в інноваційному процесі буде залежати від характеру, рівня та масштабу самої інновації. Варто також зауважити про те, що в інноваційному процесі завжди братимуть участь майже всі функціональні зони одночасно. Істинний синергетичний ефект існує лише тоді, коли існує реальний функціональний зв'язок між взаємопов'язаними компонентами. І тому отримання широкомасштабного ефекту є явищем нечастим. Це пояснюється тим, що дія інновації є обмеженою і охопити вельми широкий спектр компонентів дуже складно. Такого роду інновації здебільшого є комплексними, тобто являють собою основу масштабних технологічних та бізнес-процесів. Відповідно до масштабу інноваційного процесу підніматиметься і його рівень. Для такого інноваційного процесу невід'ємними є і відносно високі

витрати, які пов'язані із комплексністю інновації, проте в такому випадку ймовірність синергетичного ефекту є дуже високою.

Вибір інновації за критерієм синергетичного ефекту безумовно є прогресивним напрямом, але важливими є також і інші критерії. Проте підприємство повинно звертати особливу увагу на такого роду інновації. При оцінці інновацій із синергетичним ефектом можна застосовувати порівняльний коефіцієнт і на основі цього коефіцієнту в сукупності з іншими факторами здійснювати той чи інший вибір. Розрахунок порівняльного коефіцієнта в цьому випадку матиме вигляд:

$$k_s^{R/K} = \frac{S_r^R}{S_r^K}, \quad (1)$$

де $k_s^{R/K}$ - коефіцієнт співвідношення синергетичних ефектів інновації R до інновації K; при $k_s^{R/K} > 1$ інновація R матиме більший рівень синергетичного ефекту.

Даний показник доцільно використовувати як один із пріоритетних при прийнятті рішення про вибір інноваційного напрямку розвитку.

ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ОСВІТИ І БІЗНЕСУ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Антонюк А.А.

к.е.н., доцент

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

В Україні корпоративна соціальна відповідальність знаходиться на етапі становлення та має безліч перешкод на шляху свого розвитку. Однією із головних перешкод є неусвідомлення важливості та необхідності соціальної складової діяльності бізнесу з боку адміністрації. Особливо дана проблема стосується взаємодії бізнесу і освіти, як елементу соціальної відповідальності, адже через неузгодженість цих секторів існує ціла низка проблем, що перешкоджають ефективному розвитку економіки України.

Проблеми взаємодії бізнесу та освіти як елементу соціальної корпоративної відповідальності досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: С.В. Безвух, Л.К. Семів, А.Ю. Стопчак, І.І.Мазур, Ю.О.Семенець, І.І. Мічуліна, О.В. Дяків, А. Аршенюк, Н. Креденець. Проте окремі проблеми соціальної взаємодії бізнесу та освіти залишаються неосвітленими та потребують подальшого вивчення, ураховуючи актуальність даного питання на сьогоднішній день.

Науково-технічний прогрес, який спостерігається в усіх галузях економіки, зростання конкуренції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку та становлення економіки, заснованої на знаннях значно підвищують значення та роль трудового капіталу. За цих умов ефективність бізнесу залежить головним чином від персоналу, його кваліфікаційних вмінь та навичок, креативності, інноваційного потенціалу та результативної системи мотивації. Нові потреби підвищують вимоги до персоналу, ринку праці та інституту освіти, як основного чинника їх формування.

Проте наразі в Україні існує низка проблем на ринку праці та в секторі освіти, що підтверджує значний рівень безробіття. При цьому близько 17-19% [1] незайнятих складають студенти-випускники навчальних закладів III-IV рівнів акредитації. Причиною цього є розбіжність між знаннями отриманими у ВНЗ та реальними вимогами ринку й бізнесу. Так, за дослідженням проведеним Групою Світового банку, кожні 4 з 10 фірм повідомляють про розрив між вміннями, що володіють їх працівники і тим, що потребують фірми [2].

Програми вищої освіти концентруються здебільшого на теоретичних аспектах, часто ігноруючи практичні навички, а змістовні та вагомі наукові дослідження навпаки не беруться до уваги підприємствами. Невідповідність професійних умінь зменшує ефективність роботи бізнесу та створює перешкоди у пошуку кандидата на посаду. Особливо це стосується професій високої складності, які вимагають володіння спеціальними професійними вміннями та навичками. Проте близько 70% роботодавців не задоволені практичними навичками випускників [2].

Подолання цих дисбалансів можливе лише за умови перманентного співробітництва бізнесу, освіти і науки, яке матиме низку переваг як для суспільства, так і для бізнесу.

Підтримуючи програми співробітництва із закладами освіти, бізнес матиме деяку можливість впливу на освітній процес, складання освітніх програм та формування основних професійних вмінь та навичок, що дозволить випускати фахівців, які задовольняють критерії ринку праці та бізнесу. У свою чергу врівноваження попиту і пропозиції на ринку праці є

однією із умов зменшення безробіття, а відтак і збільшення соціального благополуччя в країні.

Партнерство бізнесу із закладами освіти також означає створення нових робочих місць, які користуються попитом у працевластуваних, адже за швидкими темпами розвитку науково-технічного прогресу, інформаційних та комп'ютерних технологій, інститут освіти не встигає випускати кадри та фахівців, володіючи необхідними навиками.

Список використаних джерел

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

2. Навички для сучасної України: Резюме. Дослідження Групи Світового банку. – 2015. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ipq.org.ua/upload/files/files/03_Novyny/2015.11.17_Skills_for_Modern_Ukraine/Професійні%20навички%20для%20сучасної%20України-резюме%20звіт.pdf

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Васильців Т.Г.

д.е.н., професор

Ткачук І.-М.О.

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Зміни, характерні для сучасного етапу розвитку національного господарства України (посилення глобалізаційних та євроінтеграційних процесів, входження на внутрішній ринок провідних міжнародних суб'єктів ритейлу, інвестування зарубіжного капіталу та посилення конкуренції й концентрації, ускладнення господарювання традиційних роздрібних торговельних підприємств в умовах переходу до організації бізнес-процесів на засадах широкого застосування інформаційних та інтернет-технологій, електронних засобів комунікацій та розрахунків), об'єктивно чи не в першу чергу позначилися саме на функціонуванні вітчизняних підприємств. Наслідками цього стали втрати позицій вітчизняних підприємств на внутрішньому споживчому ринку, посилення імпортозалежності, погіршення якості обслуговування населення та реалізації роздрібною торгівлею її базових соціальних і економічних функцій.

Відновлення та подальше зміцнення конкурентних позицій, підвищення соціально-економічної ефективності підприємств потребує більш активного і системного впровадження інновацій. Але однією з найважливіших передумов інноваційної діяльності є її фінансове, зокрема інвестиційне, забезпечення. Таким чином обґрунтування теоретико-методичного та прикладного базису інвестування в інноваційний розвиток підприємств торгівлі набуває високої актуальності.

Формування пріоритетів інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку роздрібних торговельних підприємств слід здійснювати за товарним, маркетинговим, торгово-технологічним, управлінським, ринковим та соціально-економічним напрямками.

Зокрема виконання цієї мети потребує формування і реалізації системної сукупності заходів за головними механізмами державної політики, якими визначені організаційно-інституційний, економічний, товарний та соціально-психологічний.

Роздрібним торговельним підприємствам доцільно ініціювати створення виробничо-торговельних регіональних інноваційних кластерів, що може стати перспективним засобом підвищення ефективності інноваційної діяльності та її інвестиційного забезпечення. Це дозволить перетворити їх на більш інвестиційно привабливі бізнес-одиниці, досягти вищих фінансово-економічних результатів, посилити коопераційні форми співробітництва, забезпечити вертикально-горизонтальну інтеграцію, диверсифікувати форми і формати торгівлі та створити, впровадити і комерціалізувати всі види інновацій.

Процедура формування виробничо-торговельних регіональних інноваційних кластерів передбачає проходження таких етапів, як ініціювання, мотивування, залучення інвестицій, інтегрування, інформатизація та інноваційна активність.

По мірі диференціації напрямів інноваційної діяльності та форматів торгівлі підвищується як якість формування джерел інвестиційного забезпечення, так і ефективність їх використання.

На основі методу системного аналізу обґрунтовано інструменти інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлею за відповідними механізмами. Зокрема, для *організаційно-інституційного механізму* це удосконалення внутрішнього статутно-правового регламентуючого забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності, стратегічне і тактичне планування інноваційного розвитку та підвищення його ефективності, посилення контролю та відповідальності персоналу за ефективність використання інвестиційних ресурсів на інноваційні цілі, створення

інформаційно-аналітичного центру активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, організація «портфельного підходу» до бюджетування інновацій, ініціювання створення та участь у регіональних і місцевих інноваційних кластерах; *економічного механізму* – інвестування коштів у розширення і модернізацію торгово-технологічного процесу, підвищення інноваційної активності інструментами фінансового інжинірингу, диверсифікація джерел постачання та розширення асортименту інноваційних товарів, реалізація інноваційних підходів до осучаснення комплексу маркетингу, впровадження альтернативних форм фінансування реалізації інноваційних проектів, активізація використання та оновлення необоротних активів відповідно до інноваційних цілей; *товарного механізму* – запровадження систем управління інтернет-мережевими відносинами з клієнтами та контактними аудиторіями, започаткування практики розповсюдження інформаційно-комерційних боксів із продажу товарів, нових підходів до політики продажу за результатами сегментування ринку, впровадження брендинг-технологій у просуванні інноваційних продуктів, проведення мерджер-операцій задля збільшення обсягів продажу інноваційних товарів; *соціально-психологічного механізму* – матеріально-грошове забезпечення персоналу за інноваційні розробки та інвестиційні пропозиції, забезпечення нематеріальної мотивації персоналу за підвищення ефективності інноваційної діяльності, реалізація соціально-економічних програм розвитку інтелектуальної творчої та інноваційної діяльності, забезпечення комерціалізації та правової захищеності результатів інтелектуальної власності, узгодження принципів торгового менеджменту з інтелектуалізацією підприємства.

Таким чином, для роздрібних торговельних підприємств перспективним засобом підвищення ефективності їх інноваційної діяльності та покращення її інвестиційного забезпечення є ініціювання створення виробничо-торговельних регіональних інноваційних кластерів, що дозволяє перетворити їх на більш інвестиційно привабливі бізнес-одиниці, досягти вищих фінансово-економічних результатів, посилити коопераційні форми співробітництва, забезпечити вертикально-горизонтальну інтеграцію, диверсифікувати форми і формати торгівлі та створити, впровадити і комерціалізувати всі види інновацій.

Список використаних джерел

1. Бутко М., Подоляк Л. Державне регулювання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів // Економіка України. – 2007. – № 6(547). – С. 36–49.
2. Гончарук Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика

та особливості // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 2. – С. 130–145.

3. Павлова В. Система реалізації конкурентоорієнтованої стратегії підприємства: постановний аспект // Регіональна економіка. – 2006. – № 3. – С. 216–219.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкуренетоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА, 2000. – 312 с.

НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Притула Н.М.

к.с.г.н., доцент

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Аграрний сектор є пріоритетним для країни. Україна має усе необхідне для його розвитку – родючі ґрунти, сприятливий клімат, вигідне географічне положення та достатній досвід ведення сільського господарства – все для того, щоб стати значним світовим виробником та експортером сільськогосподарської продукції. Однак, в останні роки, економічна криза завдала значних втрат аграрному виробництву, що в першу чергу вплинуло на забезпеченість фінансовими ресурсами аграрних підприємств, і відповідно на прибутковість господарської діяльності.

Однією з основних умов стабільного розвитку економіки є розвиток інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі. На результати сільськогосподарського виробництва, стан, перспективи розвитку і конкурентоспроможність аграрних підприємств впливають масштаби, структура та ефективність використання інвестицій. На сьогодні держава має низку перешкод для безперервних грошових потоків в аграрний сектор, це: нестабільність законодавчої бази, відсутність належного захисту прав інвесторів та недостатня прибутковість інвестицій.

На думку багатьох вчених основними причинами існування інвестиційної проблем в аграрному секторі є міжгалузеві диспропорції в економіці як наслідок диспаритету цін на ресурси та продукцію сільського господарства й відсутність компенсації скорочення державних інвестицій в аграрне виробництво дією інших ринкових механізмів.

Отже, основним завданням держави в цьому напрямі є створення сприятливого інвестиційного клімату та стимулювання інвестиційних процесів.

За умов сьогоднішнього пріоритетними напрямками поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки мають стати такі заходи:

1) визначити основні пріоритети розвитку сільського господарства та агропромислового виробництва та забезпечити державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників за бюджетними програмами;

2) забезпечити фінансування пріоритетних для розвитку економіки України галузей АПК;

3) посилити роль держави у банківській системі шляхом створенням державного спеціалізованого банку, через який держава б регулювала вплив на кредитний ринок і кредитні відносини у галузі сільськогосподарського виробництва;

4) продовжити на довгостроковий період пільгове оподаткування аграрних підприємств;

5) підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва, шляхом створення нових високоефективних гібридів і сортів рослин та порід тварин, впровадження більш ефективних засобів захисту рослин та тварин від хвороб;

7) відновити актуальні міжнародні господарські та науково-виробничі зв'язки, шляхом створенням спільних підприємств за участю іноземних інвесторів;

8) надати фінансову підтримку підприємствам, що потребують технологічну модернізацію та здатні здійснити перехід до інноваційного розвитку виробництва;

9) створити умови підприємствам для подолання виробничих ризиків, пов'язаних з природними явищами, незалежними від аграрних товаровиробників, сприяти розвитку меліорації сільськогосподарських земель; відновлення посівних площ сільськогосподарських культур, підвищення родючості ґрунтів, екологізація агропромислового виробництва;

10) сприяти розвитку ефективної взаємодії науки і техніки;

11) створити сприятливі умови вітчизняним товаровиробникам, які експортують свою продукцію і вкладають інвестиції в аграрне виробництво, орієнтоване на випуск конкурентоспроможних товарів;

12) подолати інфляційні процеси та корумпованість економічної сфери;

13) активізувати заходи регіональної політики у сфері АПК;

14) сформуванати стратегію сприятливого інвестиційного клімату аграрного сектора економіки;

15) спрямувати зусилля на підвищення рівня платоспроможності населення, як основного суб'єкта формування джерела внутрішніх інвестиційних ресурсів, за рахунок істотного поліпшення мотивації аграрних працівників, підвищення їх продуктивності праці. Відомо, що рівень

оплати праці в Україні у декілька десятків разів нижчий, ніж у промислово розвинутих країнах, а в сільському господарстві він є найнижчим серед інших видів економічної діяльності.

Отже, інвестиційний клімат є важливою складовою системи економіки, яка має створити передумови для стабільного інвестиційного зростання в аграрному секторі економіки шляхом активізації інвестиційної діяльності.

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Голобородько Т.В.

Криворізький національний університет

В економіці країни, в стабільному розвитку аграрної сфери інвестиційному процесу належить визначальна роль, практично це індикатор її соціально-економічного розвитку. Зменшується роль інвестиційного процесу – відразу ж виникає деформація в галузі, а з плином часу (при дійсному застої в інвестиційному процесі) можуть виникати процеси руйнування. Активізація ж інвестиційного процесу призводить до збільшення масштабів упровадження у виробництво досягнень науки і техніки, тобто забезпечується високий темп інноваційного розвитку, а на цій основі підвищується ефективність виробництва як на рівні галузі, так і на рівні національної економіки.

Проблема регіонального аналізу розподілу інвестицій полягає у значному масиві даних – значна кількість регіонів може нівелювати достовірність висновків. Саме тому доцільним є проведення детального аналізу розподілу інвестицій з використанням інструментів статистичного аналізу (табл. 1).

Мінімальне значення питомої ваги в регіональній структурі інвестицій не перевищує 0,22%. Останнє місце в рейтингу займає м. Севастопіль, окрім 2014 та 2015 рр. (Закарпатська область). Максимальне значення питомої ваги в регіональній структурі інвестицій в середньому складає 9,5%.

Для визначення найчастіше повторюваних значень часток інвестицій було використано показник моди (варіює в межах 2-4).

Таблиця 1

Розподіл капітальних інвестицій в сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг за 2007-2015 рр.

Показник	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Коефіцієнт структурних зрушень	-	13,75	12,88	10,97	9,15	16,14	8,34	11,39	10,20
Мода	2, 4 (5)	4 (6)	3 (5)	1, 4 (6)	4 (6)	3 (8)	3 (6)	2 (6)	3 (8)
Медіана, %	3,07	3,58	3,46	3,78	3,60	3,06	3,11	3,59	3,40
Середнє значення, %	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	4	4
Коефіцієнт асиметрії	0,24	0,05	0,09	-0,03	0,04	0,27	0,25	0,17	0,29
Коефіцієнт ексцесу	0,77	-0,33	1,14	-0,91	0,63	-0,90	0,71	-0,62	0,4
Максимальне значення, %	10,43	8,69	11,04	7,93	10,83	8,25	9,90	8,67	9,47
Мінімальне значення, %	0,21	0,12	0,22	0,14	0,11	0,10	0,08	0,22	0,15
Метод золотого перетину	59 % (9)	59,5% (10)	60,1 % (9)	58,3 % (9)	59,5% (9)	58,8 % (9)	61,2 % (10)	60 % (9)	59,3 % (9)
Частка половини за кількістю областей, %	22,03	25,05	21,57	21,63	20,57	23,01	24,41	20,51	19,05

Відхилення між середньою арифметичною і медіаною відображає міру асиметрії. Середнє значення розподілу інвестицій протягом 2007-2013 рр. складає 3,7% та у 2014-2015 рр. – 4%. З 2007 року по 2009 рік значення медіани менше від середнього значення на 0,63 в.п., 0,12 в.п., 0,24 в.п. відповідно, що характеризує даний розподіл як правосторонній. Значення коефіцієнту асиметрії в дані роки не перевищує 0,25, що свідчить про слабу асиметрію.

У 2010 році медіана більша від середнього значення на 0,08 в.п. (лівостороння слаба асиметрія), що говорить про збільшення кількості регіонів з часткою вище від середньої, що є свідченням підвищення концентрації інвестицій в основний капітал в сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг.

У 2011 - 2015 рр. абсолютне відхилення середнього значення від медіани склало 0,1 в.п., 0,64 в.п., 0,59 в.п., 0,41 в.п., 0,6 в.п. відповідно (правостороння асиметрія).

Коефіцієнт ексцесу використовується для визначення ступеня концентрації одиниць навколо середнього рівня: гостровершинний розподіл (2007 р., 2009 р., 2011р., 2013 р., 2015 р.) та плосковершинний розподіл (2008 р., 2010 р., 2012р., 2014 р.).

Використовуючи метод золотого перетину, було визначено, що межа в 61,8 % відділила в середньому 9 областей, що складає 33 % загальної кількості аналізованих областей. Отже, 33% областей капіталізують біля 60% інвестицій.

Коефіцієнт структурних зрушень має досить великі значення, що говорить про значні зміни в структурі інвестиційного розподілу. У 2008 році зміни більше ніж на 2 в.п. були у структурі Харківської, Херсонської, Хмельницької та Черкаської областей, у 2009 році – Хмельницької та Черкаської, у 2010 році – Вінницької, Кіровоградської та Черкаської, у 2011 році – Вінницької та Черкаської, у 2012 році – Вінницької, Донецької, Одеської, Полтавської та м. Києва, у 2013 році – м. Києва, у 2014 році – Донецької та м. Києва, у 2015 році – Донецької та Луганської.

Для характеристики інвестиційного процесу необхідним, на мою думку, є також дослідження частки половини за кількістю регіонів в загальній структурі. Тому було розраховано суму часток інвестицій від значення медіани до найменшого за рейтингом значення частки. Розрахований показник коливається від 19,05 % до 25,05%, тобто половина за кількістю регіонів використовує четверту-п'яту частину капітальних інвестицій, що свідчить про нерівномірний розподіл.

Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що протягом аналізованого періоду спостерігається перевищення кількості регіонів з меншою часткою інвестицій в загальній структурі. Порушення цієї тенденції можливе в період децентралізації влади, проте нагальним стає підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів для активізації інвестиційних процесів.

Список використаних джерел

1. Ковтун Н.В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика. – Київ: ІМЕКС, 2005. – 441с.

2. Статистичні дані Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

АКТУАЛЬНІСТЬ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Кадол Л.В.

к.т.н., доцент

Криворізький національний університет

Загальновідомо, що будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна пояснити наступним чином: капітальне будівництво, як ніяка інша галузь економіки, створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства. Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Будівництво – дуже чутливий показник стану економіки країни. Так, фаза підйому в економіці найперше відчувається саме у будівництві, бо швидко збільшуються капіталовкладення в основні фонди. Зростання рівня життя населення відображається на розширенні житлового й соціально-культурного будівництва. У фазах спаду й кризи темпи зниження обсягів будівництва чи не найбільші серед інших галузей економіки. Водночас будівництво може стати важливим регулятором розвитку економіки.

За даними державної служби статистики в табл. 1 простежимо невтішний фінансовий результат діяльності підприємств будівельної галузі за січень – червень 2016 року. В червні 2016 року підприємства будівельної галузі до оподаткування мали збиток в сумі 634,5 млн грн.

Таблиця 1

Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за січень-червень 2016 року, млн грн.

Показник	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які отримали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	62949,8	65,4	187173,2	34,6	124223,4

промисловість	3761.0	63.5	59399.7	36.5	55638,7
будівництво	-634.5	64.2	1677.3	353.8	2311,8

Зокрема, досвід розвинених країн світу свідчить про те, що подолання кризових явищ і активізація інвестиційної діяльності, як основи підвищення ефективності суспільного виробництва, потребують, крім всього іншого, прискореного розвитку галузей будівельного комплексу. В той же час внаслідок різкого скорочення фондів відновлення і нагромадження, більша кількість будівельних підприємств має обмежені можливості рентабельного функціонування. Тому питання зниження витрат, як чинник підвищення ефективності їх діяльності, набуває все більшого значення.

Значні особливості має формування складу і структури витрат будівельних підприємств. Діяльність будівельної організації пов'язана з витратами, частина яких відноситься до собівартості об'єктів будівництва, а частина списується на фінансові результати підприємства.

Загальновідомо, що одним із чинником зменшення витрат, є їх планування.

Метою планування собівартості будівельно-монтажних робіт повинно стати:

- визначення витрат, необхідних для виконання будівельно-монтажних робіт у встановлені терміни за умови раціонального використання матеріалів, робочої сили, будівельних та інших виробничих ресурсів, дотримання правил технічної експлуатації будівельних машин і механізмів, а також дотримання безпечних умов праці;
- організація внутрішньогосподарського розрахунку та управлінського обліку у відокремлених виробничих підрозділах будівельної організації;
- визначення ціни тендерної пропозиції, за якою будівельна організація спроможна збудувати об'єкт (виконати роботи), щодо якого проводяться торги (тендери).

Порядок і методи планування собівартості будівельно-монтажних робіт будівельні організації встановлюють самостійно, виходячи з умов та особливостей їх виробничої діяльності.

Планову собівартість окремих об'єктів будівництва та видів будівельно-монтажних робіт потрібно розраховувати на основі техніко-економічних обґрунтувань і визначатися за статтями витрат або за елементами витрат.

Вихідними даними для планових розрахунків стануть: програма робіт будівельної організації; проектно-кошторисна документація на об'єкти, що споруджуються; фізичні обсяги видів робіт; виробничі норми витрат на одиницю виміру відповідних видів робіт (конструктивних елементів).

При плануванні витрат потрібно враховувати: технологічні та організаційні умови роботи будівельно-монтажної організації, передбачені проектами організації будівництва і проектами виконання робіт; результати аналізу рівня витрат у минулих облікових періодах; можливості інтенсифікації та підвищення ефективності будівельного виробництва.

Отже, боротьба будівельної організації за зниження витрат на виробництво своєї продукції є найважливішим завданням підвищення економічної ефективності виробництва.

Список використаних джерел

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: підручник. – 7-ме видання, стереотипне / за ред. В. В. Ковалевського, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенова. – К.: Знання, 2005. – 455 с.

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Короленко Р.В.

к. е. н.

Криворізький національний університет

Світовий досвід свідчить, що зміна умов ведення банківського бізнесу потребує перегляду традиційних методів управління ефективністю. Ефективність банківської діяльності можна розглядати як на мікрорівні - ефективність роботи банківських відділень чи окремого банку, так і на макрорівні - ефективність роботи усіх банків України (табл. 1).

Ефективність діяльності банків визначається передусім спроможністю виконувати покладені на них зобов'язання. Оцінювання ефективності банківської системи залишається складною проблемою як у теоретичному, так і в прикладному аспектах. Зокрема, досить не сформовано єдиного підходу до методики оцінки ефективності банківської діяльності, хоча в українській банківській практиці характерним є застосування методу фінансових коефіцієнтів, який полягає у визначенні ефективності через сис-

тему відносних показників, головним критерієм якої є прибутковість банківської діяльності. Інформаційною базою даного методу слугують показники наведені в таблиці 2.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України

Назва показника	01.02.2017	01.03.2017	01.04.2017
Кількість діючих банків	93	93	92
з них: з іноземним капіталом	38	38	38
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	17
АКТИВИ			
Активи	1 212 812	1 241 505	1 266 028
Активи в іноземній валюті	497 023	494 489	496 909
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	1 695 615	1 722 776	1 739 345
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями) в іноземній валюті	765 421	761 900	756 726
Готівкові кошти	31 868	30 872	32 293
Кошти в Національному банку України	45 628	48 441	45 229
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	116 263	122 747	124 718
Строкові вклади в інших банках та кредити, надані іншим банкам	19 829	19 473	22 565
Кредити надані клієнтам	996 205	993 625	985 570
Вкладення в цінні папери та довгострокові інвестиції	322 972	337 599	353 609
Резерви за активними операціями банків	486 238	484 778	477 516
ПАСИВИ			
Пасиви	1 212 812	1 241 505	1 266 028
Капітал	120 038	142 116	152 903
з нього: статутний капітал	413 343	429 819	440 177
Зобов'язання банків	1 092 774	1 099 389	1 113 125
Зобов'язання банків в іноземній валюті	623 609	616 989	616 474
Строкові вклади (депозити) інших банків та кредити, що отримані від інших банків	64 966	61 511	58 289
Кошти суб'єктів господарювання	357 850	356 621	369 512
Кошти фізичних осіб (з ощадними (депозитними) сертифікатами)	425 215	430 766	433 584
Рентабельність активів, %	0,33	1,82	1,64
Рентабельність капіталу, %	3,33	17,71	15,25

У цілому, економічну ефективність банківської діяльності можна визначити на основі співвідношення витрат на залучення ресурсів і доходів від їх розміщення. Враховуючи зазначене, менеджери мають діяти в певній послідовності процесу імплементації стратегії банку, що перед-

бачає: розробку прогнозів і планів збалансованої динаміки обсягів та структури депозитів і кредитів; оцінку ймовірності очікуваної динаміки збалансованого росту грошових потоків та рентабельності діяльності банку; оцінку ліквідності нетто-позиції або її сальдо; розробку системи заходів відповідно до знаку розриву ліквідності.

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності вітчизняних банків станом на 01.04.2017

Банк	Процентні доходи	Процентні витрати	Чистий процентний дохід/(чисті процентні витрати)	Всього доходів	Всього витрат	Прибуток/(збиток) після оподаткування
АТ «Укрексімбанк»	3 048 908	-2 284 486	764 422	1 210 510	-887 392	323 118
АТ «ОЩАД-БАНК»	4 858 123	-3 448 849	1 409 274	2 800 317	-2 642 043	158 274
ПАТ КБ «ПРИВАТ-БАНК»	5 720 673	-5 136 473	584 200	5 166 183	-4 058 324	1 107 644
АБ «УКРГАЗ-БАНК»	1 476 668	-1 048 504	428 163	662 967	-624 553	21 474
Український банк реконструкції та розвитку	2 354	-1 672	682	703	-2 508	-1 804
ПАТ «РОЗ-РАХУНКОВИЙ ЦЕНТР»	4 674	-	4 674	7 010	-7 312	-302
Усього по банках з державною часткою	15 111 400	-11 919 985	3 191 415	9 847 690	-8 222 132	1 608 403

Існує так зване «золоте банківське правило», яке полягає в тому, що розмір і строки фінансових вимог банку повинні порівнюватись з сумами та строками банківських зобов'язань. Дотримання «золотого банківського правила» забезпечується шляхом підтримки динамічної рівноваги активів і пасивів з постійним заміщенням коштів, які вибувають зі складу ресурсів, новими.

Для ефективності банківської системи України можна вважати нормальними такі співвідношення:

$$Tr > Tr_A > Tr_{BK} > Tr_3 > Tr_B,$$

де Tr - темп росту доходів; Tr_A - темп росту активів; Tr_{BK} - темп росту власного капіталу; Tr_3 - темп росту зобов'язань; Tr_B - темп росту витрат.

Процеси подолання наслідків фінансової кризи, яка суттєво похитнула економіку, в тому числі і вітчизняний банківський сектор, зробили проблему управління ефективністю банківської діяльності предметом широких наукових досліджень та дискусій. На тлі економічної кризи виникли серйозні проблеми дотримання нормативів, збалансування активів і пасивів, оцінки прибутковості, тощо. До основних чинників, які спричиняють негативний вплив на рівень ефективності діяльності вітчизняних банків, слід віднести: макроекономічні умови розвитку реального сектору економіки; перегляд стандартів банківського капіталу (Базель III), підвищення вимог до банків, криза на кредитних ринках, обмежені можливості отримання прибутку та поширення процесів злиття і поглинань; втрату довіри потенційних споживачів банківських продуктів до банків; інституційну невизначеність банківського сектору; низьку капіталізацію банків ід. Отже, головним завданням вітчизняних банків є формування ефективної стратегії банківської діяльності та повернення довіри споживачів до банківського сектору.

НАУКОВИЙ НАПРЯМ 5

«Кадровий менеджмент та управління трудовими ресурсами»

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Шахно А.Ю.

к.е.н., доцент

Криворізький національний університет

Формування і розвиток конкурентоспроможного людського капіталу розглядається як першочергова запорука розвитку і модернізації держави, тому все більша увага акцентується на ролі людського капіталу в умовах інноваційної моделі розвитку економіки.

Значний внесок у розробку основних напрямів розвитку інноваційних властивостей людського капіталу закладено в роботах таких українських вчених як: О. Амоша, В. Антонюк, О. Грішнова, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Мельник, К. Михуринська, І. Петрова та інші. Як зазначають науковці, людський капітал – це фундаментальна складова частина сучасного продуктивного капіталу, яка представлена властивим людині багатим запасом знань, розвинених здібностей, визначених творчим та інтелектуальним потенціалом. Разом з тим, фактори впливу, які зумовлюють розвиток людського капіталу, постійно змінюються, а тому викликають необхідність подальшого їх дослідження.

Людина на теперішній час постає перед суспільством тим капіталом, який розцінюється не тільки як капітал, здатний забезпечувати дохід своєму власнику, а й як капітал, спроможний створити дохід підприємству за допомогою вкладання своїх фізичних та інтелектуальних можливостей до ресурсів підприємства. Саме цей капітал і є базою зростання національного надбання держави.

Науковці виокремлюють три основні форми людського капіталу: 1) індивідуальний, який належить окремій людині; 2) людський капітал фірми (підприємства) – корпоративний; 3) національний – людський капітал країни. Накопичення людського капіталу на всіх етапах вимагає інвестицій в різних формах. Основними інвесторами виступають: держава (уряд), недержавні громадські фонди і організації, міжнародні фонди та

організації, навчальні заклади, підприємства, сім'я і окремі громадяни.

Фактори впливу на розвиток людського капіталу поділяють на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів відносяться: глобалізація, стійкість світової економіки, затребуваність фахівців на зовнішньому ринку праці, міжнародний поділ праці, міжнародна міграція тощо. До числа внутрішніх факторів включаються: інноваційний економічний розвиток національної економіки, її стабільність, демографічна ситуація та тривалість життя, віково-статева структура населення, якість та доступність освіти та охорони здоров'я в країні, величина та тривалість інвестицій в людський капітал, рівень доходів та життя населення, ситуація на ринку праці, внутрішня трудова міграція, рівень свободи та демократії у суспільстві, стан навколишнього середовища в країні [1, с. 143].

На нашу думку, розвиток людського капіталу потрібно досліджувати як процес пошуку, відновлення та удосконалення високоякісних продуктивних характеристик людини, з якими вона виступає в суспільному виробництві. Фактори впливу на формування та розвиток людського капіталу можуть бути представлені наступними групами: соціально-демографічні, політико-адміністративні, інституційні, інтеграційні, соціально-економічні, науково-технічні, соціально-ментальні, екологічні [2, с. 31].

Для забезпечення інноваційного розвитку людського капіталу необхідні всі його компоненти. Низька якість будь-якого з них гальмує розвиток конкурентоспроможного людського капіталу. В умовах глобалізації актуальними стають дослідження не тільки особливостей формування людського капіталу, а й можливостей його ефективної реалізації. Науковці акцентують увагу на об'єктивній необхідності включення індивідів в інноваційний процес в рамках глобального інформаційного простору.

Таким чином, всі зазначені вище фактори в тій чи іншій мірі впливають на формування та розвиток людського капіталу, але лише в єдності та тісній взаємодії вони в змозі визначити його стан та перспективи розвитку. Важлива роль в формуванні людського капіталу належить державі, яка може сприяти його розвитку через: удосконалення законодавчої бази, прийняття програм зайнятості населення, реформування освіти та медицини, інвестування в розвиток інноваційного людського капіталу тощо.

Виокремлені у результаті проведеного дослідження групи факторів людського капіталу у взаємозв'язку зі структурними елементами, з урахуванням комплексності поняття людського капіталу, можуть виступати

основою для створення цілісного механізму формування конкурентоспроможного національного людського капіталу в умовах глобалізаційних процесів.

Список використаних джерел

1. Білецький О.В. Методологічні аспекти дослідження інноваційних чинників розвитку людського капіталу/О.В. Білецький// Науковий вісник ХДУ. – 2015. - Випуск 12. - Частина 1. - С. 142-145.
2. Ларіна Я. Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації: [монографія]/Я. Ларіна, О. Брацлавська.– К.: ВЦ «Академія», 2012.– 248 с.

ДОСВІД «ВИПЕРЕДЖАЮЧОЇ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ» ЗАКОРДОННИХ КРАЇН

Овчинникова Т.В.

Національний гірничий університет

Рибалко К.С.

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Однією з проблем, пов'язаною з сучасною економікою, причому не тільки українською, є розвиток персоналу. Підприємства практично усіх країн які перетворюються під натиском структурних та технологічних змін, ростом складності виробничих процесів та виникненням нових видів спеціалізацій, мають потребу у якісній підготовці кадрів. Шлях навчання майбутніх кадрів через передачу готової формалізованої інформації, перестає бути всеосяжним. Формалізовані знання не мають цілісного значення для плідної, професійної діяльності. Напрямок перепідготовки кадрів повинен бути змінений з підготовки виконавця на виховання особистості в напрямках розвитку та здійснення творчої діяльності в усіх сферах плодотворної праці. Концепція випереджаючої освіти була вперше представлена на II Міжнародному конгресі ЮНЕСКО «Освіта та інформатика» [1]. Ця концепція запроваджує реформування всіх ланок освіти для того, щоб зробити зміст і методологію навчального процесу в усіх підсистемах освіти здатними своєчасно готувати людей до нових умов життєдіяльності, давати їм знання і вміння, для успішної адаптації в новому соціальному і інформаційному середовищі.

В даний час в Україні спостерігається слабка випереджальна підготовка кадрів за спеціальностями, необхідним для соціально-економічного

розвитку країни в умовах ринкової економіки. Діюча в Україні підготовка персоналу не задовольняє сформованим потребам підприємств у робочій силі. Це призводить до необхідності вивчити і адаптувати до наших умов досвід зарубіжних країн, прогресивних в цій сфері. Лідерами в «випереджаючої підготовки працівників» є США, країни ЄС, Японія, Канада, Китай, Тайвань, Австралія, де підготовці та перепідготовці кадрів надається важливе значення, як на офіційному рівні, так і на рівні окремих фірм. Зміни у технологіях йдуть дуже швидко, і ті компанії що не встигнуть швидко змінюватися, будуть поглинені конкурентами, тому більшість компаній має власну систему перепідготовки, де безперервно проходить підвищення кваліфікації працівників.

В ході опитування, проведеному в Онтаріо (Канада) компанія Skills Development Office виявила, що 63% респондентів планували впровадження нових технологій на робочому місці, які потребують навчання персоналу. Американське суспільство по навчання і розвитку (ASTD) повідомляє, що в останні роки в США на навчання одного працівника було витрачено близько 1500 \$ на рік. Половина з цих коштів була витрачена на технічне і професійне навчання. Концепція безперервної освіти або «випереджувальна підготовка», користується попитом у багатьох підприємств США, що дозволяє вирішувати проблеми відповідності швидко зростаючого технічного потенціалу та персоналу. Процес професійної освіти що стає постійним, дозволяє фахівцю в рамках самої діяльності і на спеціальних курсах отримувати нові знання, необхідні для підтримки власної працездатності. Мотивацією безперервної освіти в американських компаніях є результати виробничої діяльності кожного працівника, забезпечення безпеки і конфіденційності інформації компаній. Сертифікована по ISO 9002 страхова компанія American International Assurance проводить обов'язкове навчання для всіх своїх співробітників, оскільки навчання є основою для підвищення ефективності та прибутковості [2].

Японська система професійної підготовки та перепідготовки працівників використовує концепцію «гнучкого працівника». За нею відбір і підготовка працівників у фірмах ведеться одразу ж за двома-трьома спеціальностями, а потім ведеться підвищення кваліфікації протягом усього життя, як за рахунок фірми, так і за рахунок самого працівника [3].

У білоруських вузах згідно з держпрограмою розвитку вищої освіти ведеться випереджальна підготовка кадрів за спеціальностями нанотехнологій, біотехнологічним і ІТ-спеціальностей, що перевищує заявлену кадрову потребу. Це пов'язано з передбачуваним прискореним розвитком даних галузей в інноваційній економіці країни. За результатами 2015 року

випуск фахівців з вищою інженерно-технічною освітою досяг 30%, що відповідає показникам структури професійної освіти європейських держав [4].

Сьогодні перед системою «випереджає підготовки кадрів» можна поставити принципово нові завдання, що обумовлюються, введенням в дію нових інноваційних підходів і технологій, проведенням модернізації та реструктуризації зайнятості і зміною вимог до якості робочої сили. За рахунок безперервного професійного навчання випереджаюча освіта створює фундаментальну основу для адаптації людини до виробничих змін. Однак, питання індивідуального підходу до організації професійного навчання, яке б дозволило підвищити професійно-кваліфікаційні характеристики персоналу, зняв їх як обмежуючий фактор розвитку підприємства стоїть ще загострено. Тому українській системі підготовки персоналу необхідно використовувати світовий досвід, тих країн, які досягли кращих показників, в цієї області.

Список використаних джерел

1. Материали II міжнародного конгресса ЮНЕСКО "Образование и информатика" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://istina.msu.ru/collections/7063593/>
2. Обучение сотрудников – а стоит ли. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.u-b-s.ru/publikacii/publikacii_15.html. Название с экрана.
3. Вахрушев В. Принципы японского управления.– М.: ФОЗБ, 2002. – 214 с.
4. Новости Беларуси. Белорусское телеграфное агентство [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.belta.by/ru/all_news/society/V-Belarusi-vedetsja-operezhajuschaja-podgotovka-kadrov-posupersovremennym-spetsialnostjam---Zhuk_i_581625.html

МОЛОДІЖНИЙ ФРІЛАНС В УКРАЇНІ

Кметик А. О.

*Науковий керівник: Подкалюк О. Д.
Криворізька спеціалізована школа № 74*

В умовах глобалізації ринку праці та розвиненої конкуренції працівники з будь-яких країн світу мають можливість використовувати свої вміння і навички з метою реалізації свого потенціалу на світовому ринку.

Фріланс став однією з дистанційних форм зайнятості, яка активно розвивається в сучасних умовах в усьому світі.

У дослідницькій роботі розглядається проблема розвитку молодіжного фрілансу в Україні як соціального явища, розглянуті сутність, принципи, а також переваги та недоліки фрілансу; проаналізовано стан фрілансу в Україні, визначено перспективи молодіжного фрілансу.

У роботі, розв'язано актуальне науково-практичне завдання визначення перспектив розвитку молодіжного фрілансу в Україні.

Актуальність теми роботи обумовлена появою вільної зайнятості (фрілансу) в Україні, яка з'явилась лише в останні десять років, на відміну від Західної Європи та США, де фріланс існує вже більше 50 років. Модернізація економіки і соціального життя, науково-технічний прогрес, що триває, наслідки глобальної фінансової кризи, які торкнулись усіх сфер життя стали причиною появи нових форм і видів зайнятості на українському ринку праці. Особливо активно опановує фріланс молодь.

З іншого боку, зростання безробіття, жорсткі підходи роботодавців до трудового розпорядку: суворість трудового графіка, відмова від преміальних та затримки виплат заробітної плати увійшли у протиріччя з задачами модернізації політичної та соціально-економічної систем українського суспільства

Мета роботи - виявити перспективи розвитку молодіжного фрілансу в Україні.

Завдання роботи:

- розглянути сутність, принципи, переваги і недоліки фрілансу;
- з'ясувати стан фрілансу в Україні і світі;
- окреслити проблеми та перспективи розвитку молодіжного фрілансу в Україні.

В основній частині роботи визначена суть та принципи фрілансу, механізми фрілансу, досліджені плюси і мінуси віддаленої зайнятості. Вивчено стан фрілансу в Україні і світі. Визначені перспективи розвитку молодіжного фрілансу в Україні.

У висновках представлені результати дослідження, які підтверджують об'єктивну необхідність у розвитку фрілансу взагалі і молодіжного зокрема. Окреслена головна проблема розвитку фрілансу в Україні.

На сьогоднішній день феномен дистанційної праці в контексті зайнятості сучасної молоді дозволяє розглядати її в якості інновації для українського суспільства.

Інноваційною і мегагнучкою формою самостійної зайнятості для випускників ВНЗ може стати фріланс.

Що ж стосується мінусів такого роду діяльності, то тут виступає на перший план соціальна незахищеність. За даними перепису фрілансерів, нестабільність й непередбачуваність заробітку тривожить 59% опитаних [13].

Щодо трудових цінностей та мотивації, то найбільш важливим аспектом праці молодих фрілансерів є «цікава робота», її відмітили 82 % всіх респондентів. Вона змогла посунути на друге місце (78%) такий важливий фактор, як «хороша оплата», що має першочергове значення в сучасній Україні. Молоді фрілансери набагато сильніше прагнуть трудових досягнень та ініціативи: третє місце серед трудових цінностей посідає прагнення роботи, «де можна чогось досягти» (60%), а на четвертому місці – можливість проявляти ініціативу (44%).

Важливу роль грає й зручний графік роботи (58%), а обрана форма зайнятості дозволяє їх вдало поєднати свої бажання з можливостями.

Згідно досліджень, проведених в Україні, фрілансери віком до 18 років заробляли від 2000 грн до 5000 грн на місяць у 2013 році; фрілансери віком від 18 до 23 років в основному заробляли від 5000 грн до 10000 грн на місяць; майже половина фрілансерів віком від 24 до 29 років мала доходи в розмірі 2000-5000 грн на місяць, друга половина – 5000-10000 грн на місяць.

Наведені цифри, звісно, неточні через величезні складнощі оцінювання показників роботи фрілансерів, проте можна зробити висновок, що у фрілансі зайняті молоді люди. Таким чином, молодіжний фріланс має місце в Україні.

За молоддю – майбутнє фрілансу в Україні. Молоді люди простіше ставляться до багатьох мінусів фрілансу. Відсутність соціального пакету менше лякає молодого працівника, аніж досвідченого, молода людина тільки починає свій трудовий шлях, тому не замислюється про майбутню пенсію. Можливість бути самостійним та ініціативним важливіша на даному етапі. Особливо приваблює молодь можливість поєднувати роботу з подорожами. Відсутність постійної зайнятості може розглядатись молоддю людиною як можливість спробувати себе в різних роботах, а перерви в роботі використати на відпочинок. Одиночна робота може розглядатись як можливість уникати конфліктів зі старшими колегами.

Проблеми розвитку молодіжного фрілансу в Україні пов'язані з відсутністю нормативно-правової бази, яка б регулювала виробничі відносини та захищала молодих фрілансерів від багатьох недоліків віддаленої зайнятості.

У процесі подальших досліджень цієї проблематики актуальним буде підбір шляхів державного регулювання фрілансу.