

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 38

Київ 2011

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 338.27: 330.552:338.47

С.В. Петровська, А.В Гавриленко

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЦИВІЛЬНОЇ АВІАЦІЇ ЯК СКЛАДОВОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми прогнозування розвитку складових транспортної системи України на прикладі цивільної авіації. Проведено дослідження залежності основних показників цивільної авіації від доходів населення. Наведено розроблений авторами метод прогнозування, в основі якого лежить перетворена база даних основних показників цивільної авіації, представлена наростаючим підсумком.

Рассмотрены проблемы прогнозирования развития составляющих транспортной системы Украины на примере гражданской авиации. Проведено исследование зависимости основных показателей гражданской авиации от доходов населения. Приведен разработанный авторами метод прогнозирования, в основе которого лежит преобразованная база данных основных показателей гражданской авиации, представленная нарастающим итогом.

The problems of forecasting the development of components of the transport system of Ukraine as an example of civil aviation. A study on how the main indicators of civil aviation against income. Developed by the authors presented a forecasting method, which is based on the converted database of core indicators of civil aviation, provided the cumulative

Постановка проблеми. У першій половині ХХІ століття Україні необхідно вирішити важливу стратегічну проблему - зайняти гідне місце в глобальних процесах економічної інтеграції світового господарства з урахуванням формування багатополюсного світу і виникнення нових регіональних секторів світових ринків.

Неминуча глобалізація економіки принесе певні вигоди тій країні, яка найкращим чином зуміє використовувати свої природні переваги. Для України одним з таких переваг є економіко-географічне положення, тому що вона знаходиться між чотирьох полюсів інтенсивного та сталого економічного зростання: Північ Європи, Європейським Союзом, Північною Азією та Росією. Однак вигідне місце розташування саме по собі ще не може стати основною її перевагою, здатною приносити певну користь від включення простору Україні в цей ланцюг міждержавних транспортно-економічних зв'язків. Потрібні певні зусилля для перетворення цього специфічного ресурсу в стан затребуваного з боку міжнародних перевізників. Це означає, що вихідним і обов'язковою умовою реалізації переваг економіко-географічне положення України є формування її транспортної системи на новій технічній та технологічній базі, яка відповідає вимогам ХХІ століття. Завдання це масштабна і довгострокова і в її рішенні має бути

зацікавлене, в першу чергу, держава для зміцнення своїх позицій у світовій господарській системі.

Для вирішення цієї проблеми не можна опиратися тільки на механізми ринку. Це пояснюється тим, що ринок досить добре вирішує тактичні проблеми, але не в силах вирішувати стратегічні. Тому у масштабах держави Україна необхідно повернутися до методів стратегічного планування, які використовувалися в другій половині ХХ століття й були незаслужено відкинуті в часи так званої "перебудови". Із усієї множини завдань стратегічного планування цивільної авіації, прогнозування авіаційних перевезень пасажирів займає провідне місце, і розглядається як важлива вихідна стадія планування розвитку цивільної авіації в цілому й окремих її складових.

В зв'язку із цим, у даній статті ставиться й вирішується проблема прогнозування розвитку складових транспортної системи України на прикладі цивільної авіації

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велике місце в розробці методів і моделей стратегічного планування розвитку цивільної авіації займають наукові дослідження, проведені у рамках так званого у свій час комплексного планування цивільної авіації. Науковим керівником цих робіт був Пінаєв Є.Г. (Пінаєв Е.Г.). Результати цих досліджень викладені в [1,2].

Питання прогнозування в рамках комплексного планування розглянуті в монографії Р.В. Сакача, Є.М. Пінаєва зі співавторами [3].

Безпосередньо питанням прогнозування присвячена монографія О.М. Андронова (А.М. Андронов), А.М. Хіжняка (А.Н. Хижняк) зі співавторами [4].

Як легко бачити, запропоновані у свій час методи прогнозування вже досить застаріли й вимагають модернізації. Останнім часом інтерес до досліджень проблем прогнозування в області цивільної авіації значно знизився. Це, як відзначалося раніше, пов'язане з переходом до ринкових відносин. У Росії в ХХІ столітті захищені дві дисертації й вийшла одна стаття. У дисертаційній роботі А.Р. Папоєна [5] розглядаються питання оперативного прогнозування попиту на пасажирські перевезення повітряним транспортом, що мало пов'язане з напрямком статті.

У дисертаційній роботі К.А. Зоріна (К.А. Зорин) [6] розглянуті питання прогнозування діяльності авіакомпаній, що виконують чартерні рейси. У роботі П.В. Гавко [7], незважаючи на голосну назву й велику анотацію, наведені переліки напрямків, де можуть бути використані прогнози, а також перераховані методи прогнозування без конкретної їхньої прив'язки до цивільної авіації.

В авторефераті дисертаційної роботи І.О. Козлюк [8] не наведено ні методу прогнозування, ні вихідних даних. Відзначається, що "у результаті прогнозу визначено, що до 2015 р. в Україні очікується обсяг внутрішніх

пасажирських авіаперевезень 1,4 млн. пас." [8,с.12]. Автор не досліджувала загальний обсяг пасажирських перевезень.

Аналіз дозволяє зробити висновок, що проблеми довгострокового прогнозування не знайшли свого повного вирішення у автора. Представлені результати викликають великий сумнів. Загальний обсяг перевезень в 2010 році становив 6,1 млн. пас. Поділу на внутрішні й міжнародні перевезення в даних Державного комітету статистики України [10] немає, тому перевірити ці результати неможливо.

В.Л. Сібруком в роботі [9] проведено дослідження можливості прогнозування обсягу авіаперевезень на основі економетричного аналізу залежності пасажирських авіаперевезень від доходів громадян України.

Мета статті – розробити метод довгострокового прогнозування розвитку складових транспортної системи України на прикладі цивільної авіації.

Виклад основного матеріалу. Як відзначалося в аналізі досліджень і публікацій в основі методів прогнозування обсягів авіаперевезень і пасажирообороту лежить залежність зазначених показників від доходів населення в цілому або окремих категоріях. Проаналізуємо це положення.

Для вирішення даної проблеми були отримані дані з відкритих джерел Державного комітету статистики України.

Дані по перевозкам пасажирів та пасажирообороту приведені помісячно [10]. В той же час дані по доходам населення України до 2009 року приведені помісячно, а з 2009 року – поквартально [11]. Тому всі дослідження були проведено на основі поквартальних даних і представлені в табл. 1.

Таблиця 1. – Поквартальні дані по доходам населення України, перевозкам пасажирів та пасажирообороту.

Квартал, рік	Доходи, 100млрд. грн.	Перевозки, млн. пас.	Пасажирооборот, млн. пкм
1 кв. 06	0,909	0,800	1,4
2 кв. 06	1,091	1,100	2,1
3 кв.06	1,316	1,500	2,9
4 кв.06	1,437	1,000	2,2
1 кв. 07	1,176	0,900	1,9
2 кв. 07	1,426	1,200	2,4

Закінчення табл. 1

3 кв.07	1,724	1,700	3,2
4 кв.07	1,932	1,100	2
1 кв. 08	1,715	1,100	2,06
2 кв. 08	2,043	1,500	2,616
3 кв.08	2,311	2,100	3,348
4 кв.08	2,433	1,500	2,752
1 кв. 09	1,914	0,900	1,636
2 кв. 09	2,183	1,300	2,311
3 кв.09	2,353	1,900	3,154
4 кв.09	2,541	1,000	1,919
1 кв. 10	2,165	0,900	1,755
2 кв. 10	2,556	1,600	2,695
3 кв.10	2,806	2,200	3,687
4 кв.10	1,724	1,400	2,831

Проведені дослідження дозволили встановити, що для доходів населення України досить надійна лінійна апроксимація з рівнянням регресії

$$D(t) = 0,1178t + 0,4373$$

де: $D(t)$ - доходи населення України у кварталі з t -им порядковим номером;

t - порядковий номер кварталу в табл.1.

Це пояснюється тим, що величина вірогідності апроксимації $R^2 = 0,9137$, тобто близька до одиниці. Відносно перевозок пасажирів та пасажирообороту протилежна картина. На рис. 1 та рис. 2 представлені лінійні рівняння регресії для цих показників. Величини вірогідності апроксимації дуже незначні.

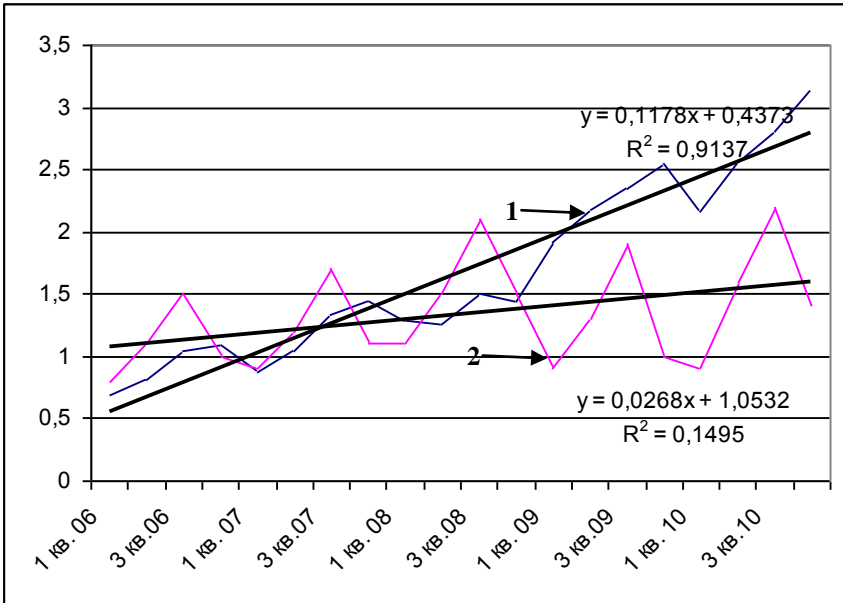


Рисунок 1. Динаміка доходів (1) і перевезень пасажирів (2).

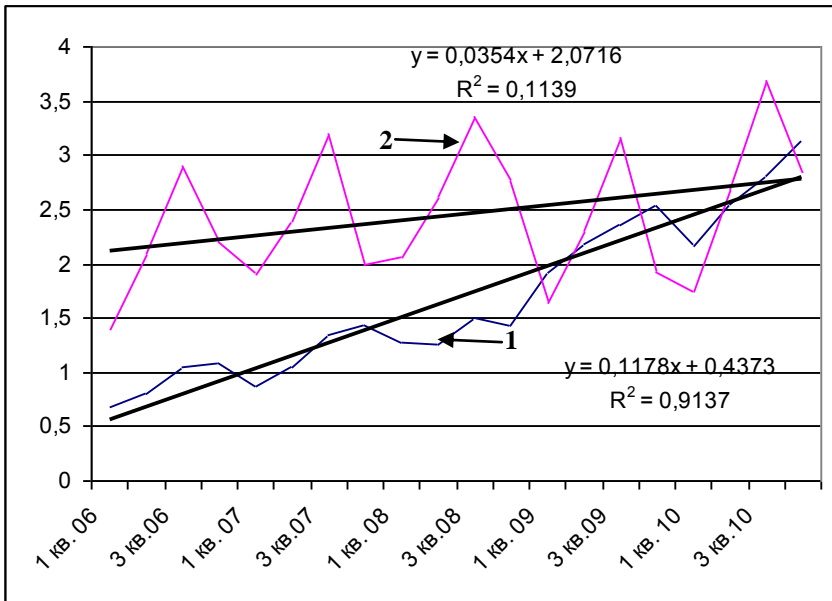


Рисунок 2. Динаміка доходів (1) і пасажирообороту (2).

Для перевезень пасажирів:

$$П(t) = 0,0268t + 1,0532, R^2 = 0,1495;$$

де: $П(t)$ - перевезення пасажирів у кварталі з t - ім порядковим номером;

Аналогічні результати щодо перевезень пасажирів були отримані при використанні інших функцій наближення. Найкращий результат отриманий при використанні поліноміальної функції апроксимації:

$$П(t) = 0,0004t^3 - 0,0127t^2 + 0,1457t + 0,7801, R^2 = 0,2206.$$

Як бачимо, величина вірогідності апроксимації близька до нуля.

Для пасажирообороту:

$$ПО(t) = 0,0354t + 1,0532, R^2 = 0,1139;$$

де: $ПО(t)$ – пасажирооборот у кварталі з t - ім порядковим номером.

Аналогічні результати щодо перевезень пасажирів були отримані при використанні інших функцій наближення. Найкращий результат отриманий при використанні поліноміальної функції апроксимації:

$$ПО(t) = 0,0014t^3 - 0,0449t^2 + 0,4303t + 1,2724, R^2 = 0,2339.$$

Як бачимо, величина вірогідності апроксимації теж близька до нуля.

Зазначимо, що коефіцієнт кореляції між доходами та перевезеннями пасажирів дорівнює 0,545002, а коефіцієнт кореляції між доходами та пасажирооборотом дорівнює 0,501898.

Це свідчить про те, зв'язку між зазначеними показниками існують, але вони слабкі.

У зв'язку із цим, авторами розроблений принципово новий метод прогнозування, в основі якого лежать перетворені певним чином вихідні дані.

Для здійснення даної операції вихідні дані перетворюються в поквартальні перетворені $П^{пер}(t)$, $ПО^{пер}(t)$ наростаючим підсумком, починаючи із кварталу №2. Це можна представити в такий спосіб: $Д^{пер}(t) = Д^{пер}(t-1) + Д(t)$; $П^{пер}(t) = П^{пер}(t-1) + П(t)$; $ПО^{пер}(t) = ПО^{пер}(t-1) + П(t)$; $Д^{пер}(1) = Д(1)$; $П^{пер}(1) = П(1)$; $ПО^{пер}(1) = П(1)$; $t = \overline{2,20}$.

На рис. 3 представлено результати апроксимації перетворених доходів і перевезень пасажирів, а на рис. 4 - результати прогнозування величин перетворених доходів і перевезень пасажирів.

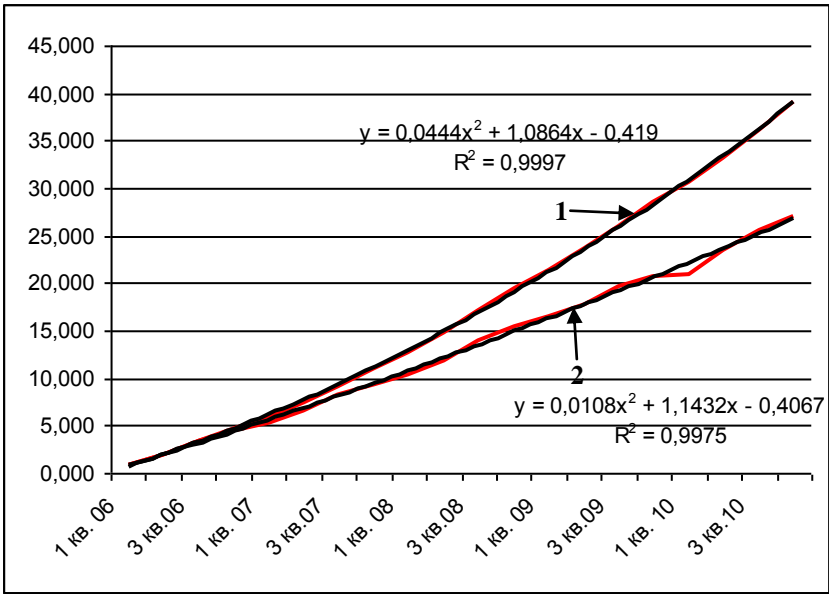


Рисунок 3. Динаміка перетворених доходів (1) і перевезень пасажирів (2).

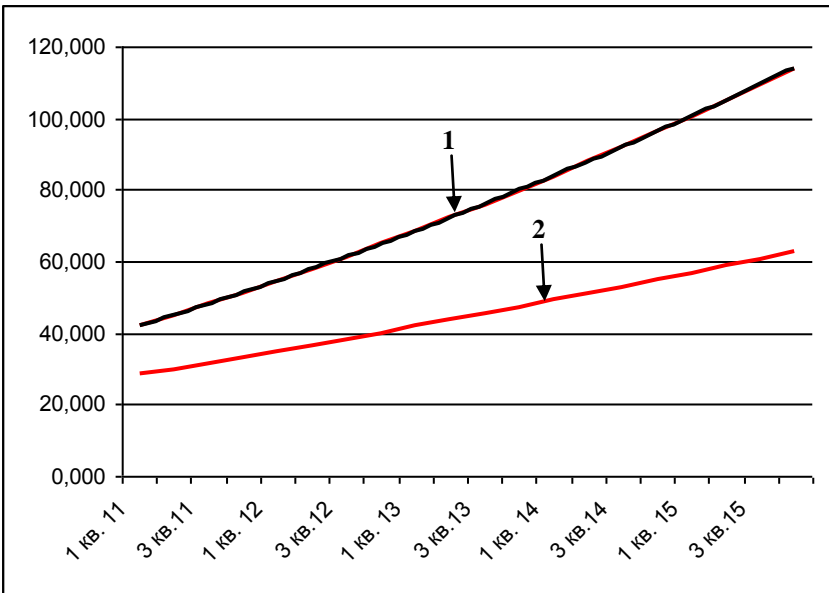


Рисунок 4. Прогноз перетворених доходів (1) і перевезень пасажирів (2).

Як підтверджують результати дослідження, перетворені доходи і перетворені об'єми перевезень пасажирів з високою ступеню достовірності апроксимуються поліноміальними моделями. Дійсно, для доходів рівняння регресії має такий вигляд:

$$Д^{пер}(t) = 0,0444t^2 + 1,0864t - 0,419$$

з величиною вірогідності апроксимації $R^2 = 0,9997$, що більше, ніж при поквартальній апроксимації.

При використанні поліноміальної функції апроксимації для пасажирообороту рівняння регресії має такий вигляд:

$$П^{пер}(t) = 0,0108t^2 + 1,1432t - 0,4067$$

з величиною вірогідності апроксимації $R^2 = 0,9975$, що значно більше, ніж при поквартальній апроксимації.

Використання цих рівнянь дає можливість визначити прогнозовані значення доходів і перевезень. Для цього треба провести подальшу нумерацію кварталів як продовження першої колонки табл.1 Так 1-й квартал 2011р. буде мати №21, другий - №22 і так далі до 4-го кварталу 2015р., який буде мати №40.

При цих умовах прогнозоване значення доходів на кінець 2015 року визначається як різниця між $Д^{пер}(40)$ і $Д^{пер}(39)$, що дорівнює 459,4 млрд. грн., прогнозоване значення перевезень у 4-ому кварталі 2015 року визначається як різниця між $П^{пер}(40)$ і $П^{пер}(39)$, що дорівнює 1,996 мільйонів пасажирів. Прогнозоване значення перевезень у 2015 році визначається як різниця між $П^{пер}(40)$ і $П^{пер}(36)$, що дорівнює 7,856 мільйонів пасажирів.

Якщо взяти за основу дані, що приведені в [8], то доля внутрішніх пасажирських перевезень буде складати в 2015 році 17,82% від загального обсягу перевезень авіакомпаніями України.

Висновки. На базі викладеного можна зробити наступні висновки:

1. Зроблена спроба вирішення проблеми прогнозування розвитку складових транспортної системи України на прикладі цивільної авіації.

2. Проведений аналіз показав, що запропоновані у свій час методи прогнозування вже досить застаріли й вимагають істотної модернізації. Перехід до ринкових відносин привів до того, що інтерес до досліджень проблем прогнозування в області цивільної авіації значно знизився.

3. Проведено дослідження залежності основних показників цивільної авіації від доходів населення. Встановлено, що для доходів населення України досить надійна лінійна апроксимація. В той же час для обсягів перевезень та пасажирообороту немає надійних функцій наближення

4. Наведено розроблений авторами метод прогнозування, в основі якого лежить перетворена база даних основних показників цивільної авіації, представлена наростаючим підсумком. Встановлено, що для доходів населення України і обсягу перевезень досить надійні поліноміальні моделі апроксимації.

5. Обґрунтовано прогнозоване значення обсягу перевезень у 2015 році.

Основним напрямком подальших досліджень є формування на базі розробленого методу системи стратегічного маркетингу в цивільній авіації України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пинаев, Е.Г. Развитие авиатранспортного рынка и повышения эффективности управления авиапредприятиями [Текст] / Е.Г. Пинаев. – М.: МГТУГА, 1995. – 151 с.

2. Комплексное планирование в гражданской авиации [Текст] / Р.В. Сакач, В.А. Соломатин, Е.Г. Пинаев и др.; под ред. Р.В. Сакача, В.А. Соломатина. – М.: Транспорт, 1982. – 207 с.

3. Моделирование в планировании гражданской авиации. [Текст] / Р.В. Сакач, Е.Г. Пинаев, Г.Н. Гладышевская и др. – М.: Транспорт, 1983. – 173 с.

4. Прогнозирование перевозок пассажиров на воздушном транспорте. [Текст] / А.М. Андронов, А.Н. Хижняк, С.М. Туголуков и др.; под ред. А. М. Андропова. – М.: Транспорт, 1983. – 183 с.

5. Папоян, А.Р. Оперативное прогнозирование спроса на пассажирские перевозки воздушным транспортом : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05, 08.00.13. [Текст] / А.Р. Папоян. – М.: 2000. – 166 с.

6. Зорин, К.А. Внутрифирменное бюджетирование и прогнозирование деятельности авиакомпаний чартерного типа : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10. [Текст] / К.А. Зорин // Самарский гос. аэрокосм. ун-т им. С.П. Королева. – Самара, 2006. – 19 с.

7. Гавко, П.В. Прогнозирование спроса на авиационные перевозки в условиях современной российской экономики [Электронный ресурс] / П.В. Гавко. // Электронное научное издание «Труды МГТА: электронный журнал». – Режим доступа: www.e-magazine.meli.ru/Vipusk_14/172_v14_gavko_B.doc.

8. Козлюк, І.О. Моделювання процесів функціонування авіаційного транспорту з метою прогнозування показників його діяльності: автореф. дис... д-ра техн. наук: 05.13.06 [Електронний ресурс] / І.О. Козлюк. // Національний авіаційний ун-т. — К., 2007. — 34с. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2007/07kiopyd.zip>.

9. Сібрук, В.Л. Застосування економетричних моделей у прогнозуванні авіаперевезень [Текст] / В.Л. Сібрук. // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2008. – №25 – С.61 – 65.

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

11. Доходи та витрати населення [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ТЕХНОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

В статті проаналізовано взаємозв'язок економічної та технологічної безпеки регіону, відображено напрями розвитку інноваційної діяльності як складової технологічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, технологічна безпека, інноваційна система, регіон.

В статье проанализирована взаимосвязь экономической и технологической безопасности региона, отображены направления развития инновационной деятельности как составляющей технологической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, технологическая безопасность, инновационная система, регион.

Interrelation between economic and technological safety of region is analyzed and innovation activity development directions as a technological safety component are performed in this article.

Key words: economic safety, technological safety, innovation system, region.

Постановка проблеми. Відомо, що економічні можливості регіонів диференційовані через наявність різних географічних, історичних, демографічних і інших факторів. Тому, часто забезпечення економічної безпеки регіону пов'язується з реалізацією регіоном абсолютних і відносних переваг у володінні різними ресурсами (трудовими, фінансовими, природними, науково-технологічними).

Забезпечення державної економічної безпеки асоціюється з захистом національних інтересів, а при розгляді економічної безпеки регіону доцільно виділяти територіальні (регіональні) інтереси.

Протилежним поняттю «регіональний інтерес» є поняття загрози економічній безпеці регіону. Тобто, дотримання регіональних інтересів означає попередження і усунення відповідних їм загроз. Отже, виникає об'єктивна необхідність у проведенні аналізу загроз. При структуруванні економічної безпеки застосовують секторальний підхід, при якому система економічної безпеки являє собою сукупність безпеки різних сфер національної економіки. Складовими економічної безпеки, у даному випадку, є: макроекономічна безпека, фінансова безпека, зовнішньоекономічна безпека, інвестиційна безпека, технологічна, енергетична, соціальна, демографічна, продовольча та виробнича складові.

Основою технологічної безпеки держави (регіону) є наявність власного технологічного потенціалу, рівень якого має відповідати світовим стандартам та вимогам сьогодення, з огляду на що, основним завданням уряду з посилення технологічної безпеки є сприяння припливу в Україну новітніх

технологій із одночасним контролем їх експорту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання наукового обґрунтування ефективної реалізації національного науково-технічного потенціалу, а також проблем використання переваг міжнародної співпраці у науково-технічній сфері для вирішення завдань економічної безпеки знайшли відображення у дослідженнях В.П. Александрової, Ю.М. Бажала, В.М. Гейця, В.О. Гусєва, О.О. Лапко, Б.Є. Патона, В.П. Семиноженка, Л.І. Федулової та інших. Проте дослідженням технологічної безпеки на регіональному рівні приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення взаємозв'язку економічної безпеки та технологічної безпеки України на рівні регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Своєчасне виділення і реалізація повного спектра регіональних інтересів гарантує високий рівень економічної безпеки регіону. До основних територіальних (регіональних) інтересів відносяться:

- наявність регіональних бюджетно-фінансових та інших економічних засобів регулювання економіки;
- відповідність рівня і способу життя населення, його окремих прошарків і груп державним та світовим стандартам;
- існування можливостей для використання наявних ресурсів (у першу чергу трудових);
- функціонування внутрішніх та міжрегіональних зв'язків;
- стабільність суспільно-політичної і національно-етнічної ситуацій тощо.

Так, згідно [1, 2], регіон має прийнятний рівень економічної безпеки, якщо:

- регіональні управлінські структури спроможні проводити власну економічну політику в рамках загальнодержавної політики;
- регіональна соціально-економічна система характеризується високим ступенем диверсифікованості і здатна гнучко реагувати на різкі геополітичні зміни в рамках держави;
- запас ресурсів дозволяє регіону самостійно здійснювати великі економічні заходи при невідкладних соціально-вибухових ситуаціях у регіоні, що пов'язані з локальними економічними небезпеками, без очікування допомоги з боку держави;
- наявна ресурсна база дозволяє регіону допомагати суміжним територіям, де існуюча незбалансована економічна ситуація може негативно відбитися на регіональних економічних інтересах;
- рівень життя населення регіону не є нижчим від середнього по країні в цілому.

Загрозами технологічній безпеці є скорочення фінансування з боку державних і приватних інвесторів науково-технічної сфери, що приводить до згорання НДДКР, закриттю НДІ і конструкторських бюро, масовим звільненням висококваліфікованих фахівців, «витоку мізків».

Недосконалість і занепад системи підготовки і перепідготовки наукових і професійних кадрів приводить до того, що структура кадрів не відповідає потребам науково-технічного розвитку. Крім того, відставання рівня вітчизняної науки від рівня розвинутих країн і зростаюча залежність від Заходу обумовлює низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів на ринках високотехнологічної продукції і приводить до скорочення частки фінішних галузей і росту частки сировинних галузей.

Як загальнодержавні, так і регіональні суб'єкти управління схильні до так званого «інноваційного консерватизму», пов'язаного з недооцінкою важливості інноваційної політики в економічних перетвореннях із позицій довгострокових цілей. Це виражається у фінансуванні по залишковому принципу науково-дослідної сфери, створенні штучних бюрократичних перешкод при створенні нових організаційних структур і переході на наукомісткі технології тощо.

Проте на сучасному етапі розвитку економіки відсутність новітніх розробок в галузі науки і техніки може призвести до втрати як окремими регіонами, так і країною в цілому своїх позицій на внутрішньому і міжнародному ринках наукомісткої продукції. Прикладом такого роду політики є використання так званих міні-технологій (енергозберігаючих, екологічно чистих), що використовують місцеві ресурси.

Кожний регіон України має свої специфічні особливості, які значною мірою впливають на його технологічну безпеку. Так, розвиток інноваційної діяльності в різних регіонах України є вкрай нерівномірним, що в значній мірі пов'язано з рівнем розвитку інноваційної інфраструктури.

Аналіз наявної в Україні інфраструктури інноваційної діяльності, перш за все, свідчить про її нерозвиненість, функціональну неповноту, неспроможність охопити усі ланки інноваційного процесу. Сформовано лише окремі елементи інноваційної інфраструктури.

Так, за даними облдержадміністрацій станом на кінець 2008 року в усіх регіонах України діяло лише 24 інноваційних центри, 28 науково-навчальних центрів, 11 інноваційних бізнес-інкубаторів, 5 центрів інновацій та трансферу технологій, 23 центри комерціалізації інтелектуальної власності, 21 науково-впроваджувальне підприємство, 19 регіональних центрів науково-технічної та економічної інформації, 10 інноваційно-технологічних кластерів, функціонують нечисленні консалтингові фірми та небанківські фінансово-кредитні установи. В регіонах України практично відсутні венчурні фонди, а створення центрів трансферу технологій знаходиться лише на початковій стадії.

Суттєвою загрозою розвитку інноваційної інфраструктури в Україні є нерівномірність її розподілу за регіонами. Найвищий інноваційний потенціал мають м. Київ та Київська область.

Сьогодні на Київщині діють інноваційні центри різного типу, які накопичують досвід успішного супроводу інноваційних проектів на різних стадіях – Північний регіональний центр інноваційного розвитку, Інноваційний центр КП “Центр високих технологій та інновацій”, Білоцерківський інноваційний бізнес-інкубатор, “Бізнес-інкубатор” та інші. Останнім часом помітно активізувався вузівський сектор, радою ректорів якого розроблений проект концепції “Університетські технопарки України”.

Розвиток інноваційної діяльності в Київській області також забезпечують: технологічний парк “Київська політехніка”, створений на базі Національного технічного університету України “КПІ”; “Агротехнопарк” при Національному університеті харчових технологій; технопарк “Напівпровідникові технології й матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка”, створений при інституті фізики напівпровідників; Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона.

Крім того є області, де окремі елементи інноваційної інфраструктури більш розвинені, порівняно з іншими регіонами.

Зокрема, у Полтавській області створено 3 інноваційних бізнес-інкубатори, у Луганській - 5 науково-навчальних центрів, 4 науково-впроваджувальних підприємства, 9 небанківських фінансово-кредитних установ, в Рівненській області діє 8 науково-впроваджувальних підприємств, в Івано-Франківській представлені майже всі елементи інноваційної інфраструктури – технологічний парк, інноваційний бізнес-інкубатор, дослідницький центр з питань інновацій, центр науково-технічної та економічної інформації, інноваційно-технологічний кластер, 3 центри комерціалізації інтелектуальної власності та 3 навчально-наукових центри.

Достатньо розвиненою порівняно з іншими регіонами України є інноваційна інфраструктура у Донецькій, Хмельницькій, Житомирській, Миколаївській та Харківській областях.

Разом з тим, є області, де з усіх елементів інноваційної інфраструктури представлено лише регіональний центр науково-технічної та економічної інформації (Сумська) або інноваційний центр (Чернігівська).

Для забезпечення впливу місцевої влади на розвиток інноваційних процесів в деяких регіонах України обласними державними адміністраціями було розроблено та затверджено регіональні інноваційні програми, в яких стратегічною метою діяльності цих регіонів визначено формування інноваційної моделі розвитку економіки.

Такі програми було затверджено, зокрема, в Черкаській області - “Обласна програма науково-технічного та інноваційного розвитку на 2008 - 2011 роки”, Запорізькій – “Цільова економічна програма інноваційного

розвитку Запорізької області на 2008-2012 роки.” Реалізація зазначених програм має створити підґрунтя для активізації інноваційної діяльності, створення інноваційної, науково-виробничої інфраструктури, забезпечення інтеграції освіти, науково-технічної сфери та виробництва як передумов інноваційного розвитку економіки регіонів, що усуне частину загроз технологічній безпеці регіону.

Стратегічні цілі державної політики в інноваційній сфері реалізуються не інакше, як через інноваційну інфраструктуру, що являє собою сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих організацій та інституцій, які своєю діяльністю охоплюють увесь інноваційний цикл — від генерації науково-технічної ідеї до реалізації нововведення.

Тому МОН України було розроблено та затверджено рішенням Уряду Державну цільову економічну програму “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009-2013 роки” (постанова від 14.05.08 № 447) яка визначає організаційно-економічні умови здійснення технологічного прориву та формування постійної потреби в розробці та реалізації інновацій, ефективному використанні науково-технічного, інноваційного та освітнього потенціалу.

Висновки. Економічна безпека регіону забезпечується через реалізацію комплексу регіональних інтересів за допомогою своєчасного попередження, локалізації і усунення загроз щодо неї.

Виклики економічного розвитку України обумовлюють потребу посилення регіональних аспектів технологічної безпеки за рахунок інноваційного розвитку, тобто розбудови в кожному регіоні регіональної інноваційної системи, створення ефективної інфраструктури для неї, функціонування якої має бути спрямоване на активізацію інноваційних процесів, забезпечення високих темпів економічного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Полнарв С. Неявные угрозы энергетической безопасности Украины / С. Полнарв, В. Степанов [Текст]// Фондовый рынок. – 2000. – №36. – С. 18-19.
2. Ефремов К.И. Вопросы оценки экономической безопасности региона / К.И. Ефремов, Е.И. Георгадзе [Текст]// Вопросы статистики. – 2002. – №2. – С. 57-59.
3. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи : Аналітичні матер. до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізації них викликів»] / за ред. Л.І. Федулової, Г.О. Андрощука; Ін-т екон. та прогнозування НАН України. [Текст]. – К., 2009. – 196 с.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ АВІАКОМПАНІЙ

У статті розглядається процес формування інтегрованих структур на повітряному транспорті у напрямі укрупнення авіаційних компаній та його етапи.

Ключові слова: інтегроване підприємство, синергетичний потенціал, моделі управління.

В статье рассматривается процесс формирования интегрированных структур на воздушном транспорте в направлении укрупнения авиационных компаний и его этапы.

Ключевые слова: интегрированное предприятие, синергетический потенциал, модели управления.

The process of forming of computer-integrated structures on an air transport in the direction of enlargement of aviation companies and his stages is examined in the article.

Keywords: integrated enterprise, synergetics potentia,l management model.

Постановка проблеми. Криза української економіки супроводжується рядом невирішених проблем, серед яких найбільш актуальною для українських підприємств є проблема досягнення і збереження своїх конкурентних позицій.

Транспортна система України стала однією з найбільш постраждалих галузей. Аналіз діяльності українських авіакомпаній за 2010 рік свідчить про значне зменшення об'ємів пасажирських і вантажних авіаперевезень, унаслідок зменшення витрат і витрат фізичними і юридичними особами за рахунок використання дешевших видів перевезень таких, як морський, залізничний і автомобільний. Авіаперевізники втратили свої конкурентні позиції у зв'язку з вимушеним збільшенням тарифів, що пов'язане із збільшенням витрат на обслуговування і технічний контроль повітряних суден, змінами валютних курсів і так далі. Діяльність значної частини авіакомпаній стала неефективна, у більшості з них відсутні ресурси для підтримки високої якості послуг і необхідного рівня безпеки польотів. Фінансова криза принесла серйозні збитки для всіх авіакомпаній Європи, США, Японії, Росії.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми розвитку авіакомпаній і процеси інтеграції компаній досліджували ряд учених – Баумгартен Р., Задек Р., Келлер Т., Балабанова Л.В. Проблеми функціонування, стратегії розвитку авіакомпаній були розглянуті в роботах Кулаєва ю.Ф., Мови в.В., Коби в.Г., Садловської І.П.

Метою статті є визначення чинників, що впливають на результати діяльності авіакомпаній, пошук можливих шляхів збереження конкурентних

позицій компаніями на ринку авіаперевезень України, пошук нових моделей управління авіакомпаніями в умовах обмеженості економічних ресурсів, що направляються на розвиток транспортної галузі, впровадження інновацій в процесі вдосконалення виробничої і комерційної діяльності авіакомпаній.

Виклад основного матеріалу. Основною умовою відродження авіаційної галузі України є процес інтеграції провідних вітчизняних авіаперевізників. Укрупнення українських авіакомпаній повинне сприяти скороченню їх витрат, підвищенню конкурентоспроможності, акумуляції необхідних фінансових ресурсів для оновлення їх літаково-вертолітного парку, його технічного обслуговування і ремонту. Проте вітчизняних методичних розробок в області формування інтегрованих структур на повітряному транспорті у напрямі укрупнення авіаційних компаній, заснованих на комплексному і системному підході, явно недостатньо. Менеджмент авіакомпаній не володіє інструментарієм, що дозволяє ухвалювати оптимальні управлінські рішення в даному напрямі. Це є однією з ключових проблем, гальмуючих процеси інтеграції на ринку авіаперевезень.

Як свідчить проведений аналіз конкурентоспроможності українських авіакомпаній, жодна з них не володіє необхідним внутрішнім потенціалом, і сама не може скласти гідну конкуренцію. З метою виживання в умовах різкого зниження пасажиропотоку і авіаважкоперевезень, появою першої бюджетної (lowcost) авіакомпанії, значним занепадом внутрішнього ринку і наявністю сильних конкурентів на міжнародних напрямках на українському ринку авіаперевезень з'явилися передумови пошуку нового вигляду співпраці і об'єднання зусиль авіакомпаній.

Наслідком кризи стала необхідність провідних компаній України – «Аеросвіт», «Днепрavia», «Донбассаеро» і «Роза Ветров» - об'єднатися і створити могутню національну авіакомпанію. Якщо в кінці 20 століття метою об'єднання було розсіювання ризиків шляхом диверсифікації підприємницької діяльності, то в даний час – концентрація на основному вигляді діяльності і зниження частки участі в процесі створення вартості. Спільна діяльність пояснюється використанням синергетичного потенціалу великої системи. Проте щоб інтеграція привела до прогнозованого успіху необхідно разом з комплексом заходів по організації кадрів і підприємницької культури створення високоефективних логістичних структур з інтегрованими інформаційними і комунікаційними системами, які виконуватимуть функції сполучної ланки усередині створеної мережі підприємств.

Синергетичний ефект від консолідації ресурсів провідних авіакомпаній дозволяє їм економити на експлуатаційних витратах сотні мільйонів доларів щорічно. Компанії альянсу розширюють об'єднану

маршрутну мережу, збільшують частотність польотів і оптимізують стиковки своїх рейсів, підвищуючи синергетичний ефект від співпраці.

Необхідність взаємодії авіапідприємств між собою, тобто безпосередньо у сфері повітряного транспорту, "усередині системи" обумовлено:

- значним зростанням вартості авіапалива, зборів аеропортів, послуг з наземного обслуговування в аеропортах;

- експансією на найбільші ринки авіаперевезень світу (наприклад, США) авіакомпаній інших регіонів;

- переважанню ряду основних аеропортів, що змусила авіакомпанії шукати можливості побудови інших авіамаршрутів;

- формуванням електронної інформаційної мережі взаємодії авіакомпаній, аеропортів, постачальників аеронавігаційних послуг;

- величезною владою над ринком автоматизованих систем збуту.

Процес інтеграції досить складний і проходить декілька етапів:

- пошук партнерів і умови інтеграції на основі аналізу початкової ситуації, ринку і конкурентного середовища; оцінки слабких і сильних сторін злиття; розробки перспективного плану і стратегії розвитку;

- на етапі аналізу і укладення контракту необхідно обґрунтувати організаційно правову форму об'єднання і розробити чіткий механізм оцінки економічного потенціалу кожного підприємства, що притягується до процесу інтеграції;

- інтеграція після об'єднання – багаторічний процес комплексного об'єднання підприємств, що передбачає: інформування співробітників; детальне планування інтеграції; розробку концепції переходу; перенавчання співробітників; використання логістики при інтеграції процесів і інформаційних технологій; контроль за інтеграцією; оформлення документації.

При цьому відбувається широкий процес інтеграції на нижчих рівнях сумісного маркетингу, сумісних рейсів, координації розкладів, сумісного використання одного і того ж коду, єдиних стандартів обслуговування, бортового живлення, сумісних наземних пунктів технічного обслуговування, планування парку повітряних судів, підготовки екіпажів [2].

Фаза інтеграції після злиття є тим тимчасовим інтервалом, який найбільш всього підходить для впровадження нових логістичних процесів, оскільки результатом об'єднання є зростання комплексності мережі підприємств, паралельність товарних і вантажних потоків, доступ до нових ринків і підвищення купівельних можливостей, збільшення обороту пасажирів, вантажів і товарів[3]. В умовах змінної зовнішньої ситуації авіакомпанія повинна не тільки концентрувати увагу на внутрішніх проблемах, але і виробляти управлінську стратегію, яка дозволяла б встигати за змінами, що відбуваються в їх оточенні. Встановлення зв'язків між

зовнішнім і внутрішнім середовищем організації забезпечується механізмами управління.

Традиційні напрями в управлінні підприємством, що народжуються у внутрішньому середовищі, забезпечують лише короткочасну результативність, тому необхідне використання нових підходів в області економічного управління авіакомпанією, що полегшує пристосування до зовнішнього середовища[4]. Довготривала циклічна динаміка її нестабільності може бути викликана різного роду коливаннями і циклами. На кожній фазі циклу відбуваються певні зворотні і незворотні зміни параметрів зовнішнього середовища, які по-різному впливають на авіакомпанію і вимагають різних стратегій поведінки авіакомпанії. У практичній діяльності виникає потреба авіакомпанії у визначенні стадії розвитку і вироблення подальшої стратегії. Основою стає управління авіакомпанією по стадіях життєвого циклу.

Висновки. Завданням об'єднання повинно стати гнучке реагування на ринок авіаперевезень, що швидко змінюється. Створення інтегрованої мережі повинно сприяти отриманню додаткових вигод від сумісної експлуатації, зменшенню експлуатаційних витрат. Підготовка України до проведення Євро-2012 і створення авіапортової інфраструктури потребують збільшення зборів, що зрештою відіб'ється як на кінцевому споживачі, так і на доходах авіакомпаній. Вижити в цій ситуації зможуть лише оператори, що експлуатують значну кількість літаків. Укрупнення українських компаній – єдиний для них шанс знизити собівартість польотів, оптимізувати витрати за рахунок оптимізації маршрутних мереж і скорочення дублюючих функцій і утриматися на ринку. На сьогоднішній день зовнішній ринок має набагато більший потенціал для подальшого зростання, ніж внутрішній. А додатковий пасажиропотік і іноземних, і українських громадян може бути обумовлений зростанням ділової активності в Україні, її подальшої інтеграції в міжнародну систему ділових, політичних, соціальних відносин.

ЛІТЕРАТУРА

1. Денисов А.Ю., Жданов С.А. Економічне управління підприємством і Корпорацією [Текст] – Денисов А.Ю., Жданов С.А. – М.: видавництво «Дело і Сервіс», 2002. – 416 с.
2. Григорак М., Тенденции развития и логистической интеграции авиаконпаний Украины [Текст] / Григорак М., Косарев А. // Экономика Украины. - 2003.- №1. - С.4-12.
3. Храброва И. А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Афффилированное лица, организационное проектирование, интеграционная динамика [Текст] – Храброва И. А. – М., 2000.
6. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством [Текст] : навчальний посібник / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К.: Знання, 2007.– 335с.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті розкрито питання інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства, окреслено основні проблеми, складові інформаційного забезпечення та принципи його ефективної побудови.

Ключові слова: грошові потоки, інформація, аналіз, управління, ефективність, показники, управлінський облік.

В статье раскрыты вопросы информационного обеспечения анализа денежных потоков предприятия, определены основные проблемы, составляющие информационного обеспечения и принципы его эффективной организации.

Ключевые слова: денежные потоки, информация, анализ, управление, эффективность, показатели, управленческий учет.

In the article the issues of information security company cash flow analysis, identify key issues that make up the information and principles of its efficient organization.

Key words: cash flows, information, analysis, management, efficiency, performance, management accounting.

Постановка проблеми. Система прийняття управлінських рішень розглядає грошові потоки підприємства як рух коштів, а також грошові активи, їх залишки на звітну дату. При цьому з точки зору успішного менеджменту підприємство для забезпечення постійної налагодженої діяльності, високої ліквідності та платоспроможності прагне максимізувати наявні залишки коштів, але поряд з цим грошові активи зазнають впливу факторів часу, ризику і ліквідності, і підприємство не тільки не одержує додатковий дохід, але й втрачає від знецінення коштів.

Тому для більш ефективного вкладення тимчасово вільних коштів, їх диверсифікації у грошові субститути (еквіваленти, короткострокові високоліквідні фінансові інструменти), для одержання додаткових прибутків, а також для зменшення грошової маси, необхідної для обслуговування діяльності підприємства й витрат на її утримання, підвищення оборотності коштів, господарюючі суб'єкти намагаються зменшувати запаси грошових коштів та більш активно їх використовувати.

Таким чином, важливим завданням управління грошовими потоками підприємства є оптимізація залишків коштів та ефективна організація платежів і розрахункової політики, що можливо завдяки побудові необхідного інформаційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства досліджували

вітчизняні науковці І. Бланк [8], Л. Гриценко [9], Л. Лігоненко [10], та ін., які в загальному висвітлювали це питання.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, необхідність удосконалення інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства залишається актуальною. Відповідно до постійних змін в законодавстві, практиці ведення обліку, складання звітності виникає потреба в постійному оновленні підходів до інформаційного забезпечення аналізу та управління, їх теоретичній та практичній цінності.

Мета статті. Мета даної статті - дослідження проблем, що пов'язані з організацією інформаційного забезпечення управління грошовими потоками підприємства та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Для прийняття будь-яких управлінських рішень необхідним елементом є інформаційна база, яка дозволяє поєднати знання стосовно предмету дослідження і забезпечити ефективне здійснення аналізу та контролю. Ефективність управління грошовими потоками першочергово залежить від достатності та якості інформаційного забезпечення.

Під системою інформаційного забезпечення управління грошовими потоками розуміють функціональний комплекс, що забезпечує процес безперервного та цілеспрямованого збору необхідних інформаційних показників для здійснення аналізу, планування підготовки оперативних управлінських рішень за всіма аспектами їх формування на підприємстві.

Проблема організації управління грошовими потоками на підприємствах України взагалі, полягає у відсутності системи інформаційного забезпечення, яка б підтримувала процес прийняття рішень. Результати аналізу існуючої практики організації управління грошовими потоками на вітчизняних підприємствах свідчить, що інформаційна база управління обмежується фінансовою звітністю та частковим і періодичним використанням даних реєстрів бухгалтерського обліку. Такий підхід до організації системи інформаційного забезпечення має ряд недоліків, а саме:

- згідно із П(С)БО 4 [6], Звіт про рух грошових коштів у частині відображення операційних потоків віднедавна складається прямим методом, проте внесені зміни не дозволяють повною мірою проаналізувати структуру потоків за їх різновидами;
- робота з реєстрами бухгалтерського обліку без їх попереднього впорядкування досить громіздка, не зовсім зручна і потребує значних витрат часу при комплексному аналізі;
- на підприємствах зазвичай відсутній управлінський облік, що автоматично обмежує інформаційну забезпеченість прийняття рішень щодо грошових потоків.

Така ситуація призводить до негативних явищ:

- перенасичення інформацією та її нечітка визначеність і зрозумілість як результат відсутності систематизації, структурування та формалізації призводить до складності перетворення й використання даних;
- неповнота інформаційного забезпечення: неможливість обробки всіх інформаційних показників і потоків призводить до застосування в процесі прийняття управлінських рішень окремих елементів інформації, що негативно впливає на якість менеджменту;
- відсутність зв'язків між інформаційними потоками, що унеможлиблює координацію рішень та дій під час управління грошовими потоками;
- відсутність «інформаційних ключів», тобто складність читання інформації, оскільки вона, по суті, не проходить первинної обробки, систематизації, структурування та співставного узагальнення (особливо це стосується даних облікових регістрів).

Вказані явища унеможливають побудову і впровадження ефективних систем аналізу, планування і контролю за грошовими потоками на підприємствах. Саме тому завдання організації раціональної інформаційної системи, побудови ефективного управлінського обліку грошових потоків для вітчизняних підприємств є надзвичайно корисним та необхідним.

Перш за все потрібно охарактеризувати параметри, яким повинна відповідати інформація для управлінського обліку та визначити необхідні інформаційні показники, призначені для внутрішнього користування при обґрунтуванні і прийнятті управлінських рішень.

Таким чином, інформаційне забезпечення управління грошовими потоками підприємства повинно відповідати вимогам достовірності, повноти, простоти у використанні, адаптованості та оперативності. Ступінь дотримання вказаних вимог визначає якість інформації, яка в подальшому безпосередньо впливає на ефективність прийнятих управлінських рішень.

Побудова інформаційного забезпечення управління грошовими потоками для вітчизняних підприємств реалізується шляхом визначення ключових параметрів, відповідних показників, так званих інформаційних потоків, класифікація яких представлена на рис. 1.

Розглянемо кожну складову інформаційного забезпечення управління грошовими потоками підприємства.

Отже, відповідно до основної ознаки – джерелами надходження – інформаційні потоки можна поділити на відомості внутрішнього та зовнішнього характеру.

До складу внутрішньої інформації належить:

- показники фінансової звітності - балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал,

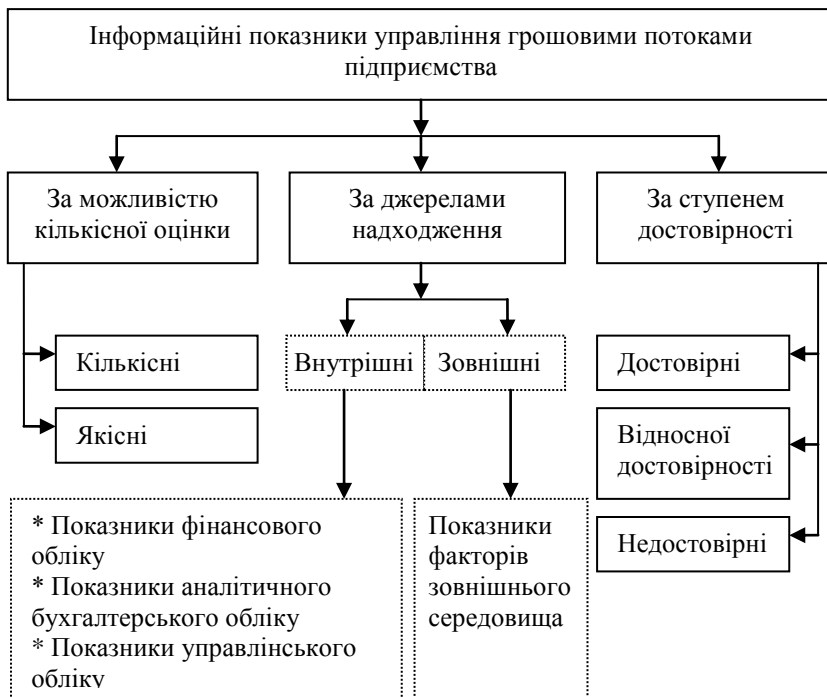


Рисунок 1. - Класифікація показників інформаційного забезпечення управління грошовими потоками підприємства

приміток до річної фінансової звітності. Лише звіт про рух грошових коштів містить інформацію про переміщення коштів, власне, про грошові потоки, інші форми звітності надають статичні відомості про залишки коштів на звітну дату. При цьому на підприємствах вказані форми звітності складаються раз на рік, що суттєво обмежує аналітичний потенціал показників фінансової звітності для прийняття керівництвом ефективних рішень стосовно управління грошовими потоками.

– показники аналітичного бухгалтерського обліку, які фіксуються в облікових регістрах, зокрема картки рахунків 30, 31, 33, оборотно-сальдові відомості за цими рахунками і їх субрахунками, аналіз субконто за аналітикою за довільний період чи на будь-яку дату. Вказане джерело інформації є надзвичайно важливим та дозволяє формувати великий діапазон документів, аналітичних форм. На підприємствах зазвичай відсутній чіткий механізм форми та періодичності представлення показників аналітичного

бухгалтерського обліку. Актуально запропонувати для ефективного управління грошовими потоками складання періодичністю двічі на місяць оборотно-сальдової відомості за 30, 31 та 33 рахунками у розрізі субрахунків та всієї аналітики, а також додавати відомості за рахунками контрагентів: покупців, постачальників, різноманітних дебіторів та кредиторів, статей доходів і витрат, для аналізу та контролю за грошовими потоками.

– показники управлінського обліку, які формуються в системі бухгалтерського обліку, тобто у внутрішніх документах, що дозволяють представити інформацію у вигляді, адекватному цілям аналізу. Поняття управлінського обліку представляють як інструмент для прийняття управлінських рішень. Кожне підприємство самостійно визначає параметри, порядок організації та функціонування такого виду обліку.

Можна стверджувати, що управлінський облік передбачає створення певної програми інформаційної підтримки прийняття рішень (як і аналізу, планування та контролю), управління діяльністю підприємства в цілому та кожним її аспектом, що спирається на бухгалтерські відомості. В системі автоматизованого ведення обліку додаткові програмні продукти для одночасного ведення і управлінського обліку впроваджено частково. Тому раціонально для підприємств в питанні побудови управлінського обліку грошових потоків – формування звітних аналітичних таблиць, що в розрізі аналітики демонструватимуть рух коштів за певний період, зі спів ставними таблицями, які звітуватимуть про стан розрахунків, порядок надходження та витрачання коштів.

Слід враховувати, що управлінський облік передбачає не тільки ретроспективний аналіз модифікованої бухгалтерської інформації та звітності, а ще й планування, прогнозування, врахування факторів та тенденцій, тому важливим джерелом інформаційного забезпечення є зовнішні показники та відомості:

– показники макроекономічного розвитку держави, які виступають основою для проведення аналізу і прогнозування загального економічного середовища. Сюди відносяться відомості про зміни валового внутрішнього та національного доходу, темп інфляції, облікову ставку Національного банку України. Таку інформацію можна знайти у статистичних щорічниках, а слідкувати за її поточними змінами можна на офіційному сайті Державного комітету статистики України [12];

– показники галузевого розвитку, що відображають динаміку пропозиції та цін на відповідні послуги, роботи та товари на ринку, рівень рентабельності й успішності видів діяльності, галузі. Вказану інформацію можна знайти і у періодичних та спеціальних виданнях;

– нормативно-регулюючі показники – характеризують правове поле функціонування підприємства. Ці показники відображаються у нормативно-правових документах: законах, кодексах, постановах

бухгалтерського обліку, положеннях, інструкціях тощо. Вказана інформація необхідна для менеджменту грошових потоків, може бути отримана з комп'ютерних інформаційно-правових систем («Ліга», «Юрист-плюс» та інші), а також з офіційного сайту Верховної ради України з останніми змінами на поточну дату запиту [11];

– показники стану кон'юнктури на фінансовому ринку, які відображають види основних фондових інструментів, їх ціни та обсяги угод, зведений індекс динаміки фондового ринку, види банківських послуг, умови надання та вартість різних видів кредитування, розмір депозитної ставки, умови та вартість укладання лізингових угод, умови та види страхових послуг. Такі показники отримуються шляхом моніторингу спеціальних та масових видань, інформаційних бюлетенів, активних тек на офіційних інформаційних сайтах.

Вказані показники є найбільш креативними для менеджера, дозволяють здійснювати стратегічне планування, розробляти варіації у концепції розвитку видів діяльності підприємства як загалом, так і ефективного розпорядження його активами, спираючись на існуючу практику і дозволени механізми організації розрахунків, обирати найкращі варіанти для максимального результативного управління грошовими потоками.

Також необхідно враховувати, що інформація не обмежена числовим виразом і показники інформаційного забезпечення менеджменту грошових потоків поділяються на:

- кількісні – ті, що можуть бути представлені у вартісному виразі. Вони складають переважну частину інформаційного забезпечення.
- якісні – ті, що не можливо алгебраїчно оцінити. Це інформація нормативно-правового характеру, прогнози, очікування.

Крім того, пропонується поділяти інформацію за ступенем достовірності, але на наш погляд, використання алгоритмів для її визначення, не практично, оскільки така принципова і якісна характеристика відомостей відбувається на рівні досвіду, інтуїції управлінця, бухгалтера, і шкала достовірності для кожного з них індивідуальна.

Важливим аспектом інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків є документування розрахункових та облікових операцій підприємства. Згідно з Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [4], всі операції, пов'язані з грошовими потоками, мають бути оформлені відповідними типовими формами документів, затвердженими у встановленому державою порядку.

Відповідно до п. 22.1. статті 22 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [2], Інструкції про безготівкові розрахунки, платежі здійснюються за такими розрахунковими документами як платіжне доручення, платіжна вимога-доручення, платіжна вимога, розрахунковий чек,

акредитив, а також інкасо, за допомогою чекових розрахунків та банківських платіжних карток.

Підприємства (клієнти банку) для здійснення розрахунків самостійно обирають їх форму, визначаючи при укладанні договорів. Їх типові приклади наведені в додатках до Інструкції № 22 [7]. Також Законом України «Про обіг векселів в Україні» [3] дозволяється вексельна форма розрахунків, де розрахунковим документом є вексель. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні № 637 [5] визначає порядок ведення та документування касових операцій підприємства.

Первинні документи не є зручними для їх аналізу, співставлення та опрацювання для прийняття управлінських рішень, тому побудова інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків вимагає формування адаптованих аналітичних документів, де мала б відображення лише інформація, яка є корисною для менеджера – послідовна, спів ставна, доречна, детальна, але без зайвих відомостей.

Отже, інформаційне забезпечення аналізу грошових потоків підприємства спирається на формування елементів управлінського обліку. Ефективну структуру управлінського обліку грошових потоків підприємства можна представити у вигляді двох важливих і послідовних складових.

До першої належить інформація бухгалтерського, фінансового та податкового обліку переважно у вигляді облікових реєстрів рахунків відображення безпосередньо наявності і руху грошових коштів та кореспондуючих з ними рахунків, а також узагальнених схем податкового обліку. До другої: створення окремих зведених аналітичних документів: календаря грошових потоків, балансу грошових активів, платіжного обороту підприємства.

Запропонований підхід до побудови управлінського обліку грошових потоків в системі інформаційного забезпечення допоможе досягти поставлених цілей та завдань дієвого менеджменту.

Висновки. Ефективне управління грошовими потоками підприємства вимагає побудови необхідного інформаційного забезпечення, яке задовольняло б усі потреби фінансового менеджменту в управлінні грошовими потоками і дозволяло здійснювати їх поглиблений аналіз, планування та контроль. І зрозуміло, що механізм регламентованого бухгалтерського й фінансового обліку не можуть повністю задовольнити ці потреби, тому проектування та впровадження адекватної схеми управлінського обліку грошових потоків підприємства забезпечить ефективний менеджмент руху грошових коштів.

Інформаційне забезпечення аналізу грошових потоків підприємства спирається на формування елементів управлінського обліку.

Ефективну структуру управлінського обліку грошових потоків підприємства можна представити у вигляді двох важливих і послідовних складових. До першої належить інформація бухгалтерського, фінансового та податкового обліку переважно у вигляді облікових реєстрів рахунків

відображення безпосередньо наявності і руху грошових коштів та кореспондуючих з ними рахунків. Трансформація облікової інформації реалізує створення окремих зведених аналітичних документів: календаря грошових потоків, балансу грошових активів, платіжного обороту підприємства, що у поєднанні з додатковими зовнішніми відомостями узагальнено являють собою другу результативну складову.

Отже, управління грошовими потоками підприємства вимагає побудови ефективного інформаційного забезпечення та розробки адекватної методики обліку і документування, налагодженого механізму формування, узагальнення та використання аналітичних даних, уніфікації облікових показників та документів – побудови відповідної та результативної системи інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України - від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» - від 05.04.2001 р. № 2346, із змінами. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про обіг векселів в Україні» - від 05.04.2001 р. № 2374-III, із змінами. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.95р. № 88, із змінами. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні, затверджене постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 637, із змінами. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів»: Положення Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87, із змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті України, затверджена постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22, із змінами. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. [Текст]. Т.1. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга; Ника-Центр, 2004. – 621 с.
9. Гриценко Л. Л. Контролінг грошових потоків підприємств [Текст]// Актуальні проблеми економіки. – Київ. – 2010. – № 3 (105). – С. 148-154.
10. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками [Текст]: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. – К. : КНТЕУ, 2005. – 254с.
11. <http://www.rada.gov.ua>
12. <http://www.ukrstat.gov.ua>

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ АЕРОПОРТУ

У даній статті розглянуто особливості функціонування організаційно-економічного механізму формування інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм формування інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту, технологічна стратегія аеропорту.

В данной статье рассмотрены особенности функционирования организационно-экономического механизма формирования инновационной стратегии технологического обновления аэропорта.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм формирования инновационной стратегии технологического обновления аэропорта, технологическая стратегия аэропорта.

In this article was investigated features of functioning of the organizational-economic mechanism of formation the innovative strategy of technological updating of the airport.

Key words: organizational-economic mechanism of formation the innovative strategy of technological updating of the airport, technological strategy of the airport

Постановка проблеми. На сьогоднішній день стан більшості з українських аеропортів – залишає бажати кращого. Існують значні проблеми пов'язані із зносом основних фондів та слабким розвитком наземної інфраструктури, розв'язання яких вимагає повного технологічного переоснащення даних авіатранспортних підприємств. Тому, актуальним постає питання налагодження ефективного організаційно-економічного механізму формування технологічної стратегії аеропорту (інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню організаційно-економічних механізмів управління сучасними суб'єктами господарювання присвячено чимало наукових робіт як серед вітчизняних, так і серед закордонних вчених, до яких належать: Абалкін Л.І., Ареф'єва О.В., Дударев М.С, Круглик С.В., Лаврикова Ю.Г, Пономаренко В.С, Радаєв В.В., Різниченко О.В., Щелкунов В.І., Яшина М.Н. та інші. Їх роботи присвячені теоретичним та методичним положенням щодо прийняття управлінських рішень у мінливому ринковому середовищі, вибору інструментів управління бізнес-процесами, налагодження ефективної роботи та взаємодії структурних підрозділів тощо. Проблеми функціонування та розвитку авіатранспортних підприємств досліджували у своїх працях такі вчені, як: Загоруйко В.М., Коба В.Г., Кулаєв Ю.Ф., Ложачевська О.М., Мова В.В., Сич Є.М., Щелкунов В.І., Юн Г.М. та інші.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. На сьогоднішній день теоретичним, методичним та практичним проблемам по формуванню стратегій технологічного оновлення суб'єктів господарювання не приділялося

достатньої уваги. У першу чергу, це пов'язано з тим, що даний вид стратегії є відносно новим, що й обумовило необхідність дослідження даної тематики та підкреслює її актуальність. Слід також зазначити, що дані питання у вітчизняній науковій літературі не досліджувалися.

Мета статті полягає у визначенні особливостей функціонування організаційно-економічного механізму формування інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту, що сприятиме систематизації даного процесу в українських аеропортах.

Виклад основного матеріалу. В основу механізму формування інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту покладений теоретичний підхід до формування інноваційної стратегії підприємства, запропонований автором, згідно якого даний процес складатиметься з етапів:

1. Формування місії аеропорту. Першим етапом у даному підході є формування місії аеропорту, виходячи з того, що інноваційна стратегія технологічного оновлення аеропорту, як функціональна стратегія, має носити узгоджений характер по відношенню до загального стратегічного плану розвитку та, відповідно, до головної цілі існування авіатранспортного підприємства.

2. Розробка загального стратегічного плану розвитку аеропорту. Слід наголосити, основними напрямками стратегічного аналізу, передбаченого даним етапом, є аналіз фінансової стійкості аеропорту, його портфеля послуг, позиціонування аеропорту на ринку, оцінка його інноваційного потенціалу.

Результати аналізу мають дати відповідь на питання: «як надалі розвиватиметься авіатранспортне підприємство?» Створити базу для визначення потреб та формування цілей.

3. Підготовка до розробки інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту. На даному етапі вивчається досвід впровадження технологічних інновацій аеропортом та досвід його конкурентів у даному напрямку розвитку.

Також на даному етапі реалізуються заходи, спрямовані на визначення найбільш ефективних інструментів управління процесом розробки стратегічного плану (способи мотивації, контролю та координації дій працівників аеропорту) та інструментів його розробки (методи прогнозування, планування діяльності підприємства, бюджетування та інші).

4. Вибір технологічної політики аеропорту. На даному етапі, з урахуванням загальної стратегії аеропорту, його базової конкурентної стратегії (для аеропорту це може бути: стратегія «лідера на ринку», «послідовника лідера», «пізнього послідовника лідера» або стратегія «концентрації на певній ніші») та інноваційної політики (це може бути: схильність до новаторства; схильність до перейняття новаторських ідей; схильність до вичікування, до того часу, коли новаторські ідеї отримують

всезагальне визнання або концентрація на певній ніші), обирається технологічна політика аеропорту.

5. Розробка альтернативних варіантів інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту. Даним етапом передбачені: обґрунтування економічної доцільності потенційних технологій шляхом проведення економічного аналізу по напрямках: оцінка прибутковості, прогнозування витрат, визначення обсягів потрібних інвестицій, оцінка технологій конкурентів, прогнозування попиту на продукцію; розробка альтернативних варіантів інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту, на основі отриманих результатів.

6. Вибір оптимальної інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту. Розробляються інноваційні проекти – проекти по впровадженню нового технологічного обладнання, проводиться оцінка їх інвестиційної привабливості – оцінюються рівень ризику, строк окупності, норма прибутку кожного з проектів, на основі результатів оцінки обирається оптимальний варіант інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту, тобто стратегії спрямованої на реалізацію найкращих проектів.

7. Вибір заходів підтримки реалізації інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту. Виходячи з того, який варіант інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту був обраний, розглядаються сценарії всіх можливих варіантів розвитку подій та обираються відповідні методи та засоби дії у разі їхнього настання по кожному із варіантів.

На рисунку 1 представлена розгорнута схема процесу формування інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту. На нашу думку, за критерії оцінки рівня раціональності організації досліджуваного процесу слід узяти:

- рівень достовірності та повноти інформаційних даних, а також швидкість інформаційного забезпечення процесу управління;
- швидкість проходження управлінських рішень;
- рівень економії часу в процесі управління;
- рівень економії витрат у процесі управління;
- рівень ефективності використання ресурсів у ході реалізації даного процесу;
- рівень завантаженості учасників даного процесу;
- відповідність спеціалізації та рівня кваліфікації учасників даного процесу виконуваний роботі;
- вчасність виконання робіт, рівень відхилень від графіку робіт;
- частота виникнення та оперативність вирішення спірних питань;
- оперативність в усуненні непередбачуваних складностей.



Рисунок 1.- Розгорнута схема процесу формування інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту

Висновки. Невирішеність проблеми розробки реалістичної та ефективної інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту обумовлює необхідність розробки та впровадження організаційно-економічного механізму її формування.

Процес формування інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту має складатися з етапів: формування місії аеропорту; розробка загальної стратегії аеропорту; підготовка до розробки інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту; вибір технологічної політики аеропорту; розробка альтернативних варіантів інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту; вибір оптимальної інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту та етапу – «вибір заходів підтримки реалізації інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту».

ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества [Текст]. – М.: Мысль, 1973. – 263 с.
2. Арэф'єва О.В., Дякон Л.Л. Механізми контролінгу бізнес-процесів промислових підприємств [Текст]: Монографія. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2008. – 92 с.
3. Пономаренко В.С. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємстві: процесний підхід [Текст]. – Х.: ХНЕУ, 2005. – 240 с.
4. Пономарьов І.Ф. Особливості формування структури організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах ринкової економіки [Текст]: Наукові праці. – Донецьк, 2003. – Вип. 65. – С. 62-70.
5. Щелкунов В.І., Різниченко О.В., Паламарчук В.А. Економічний механізм регулювання діяльності та розвитку виробничого потенціалу підприємств України [Текст]. – К.: Наукова думка, 2003. – 188 с.

УДК 339.5.012(045)

І.В. Чібісова, К.Є. Гончаренко

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГУ

У статті проведено дослідження міжнародного франчайзингу, як форми здійснення міжнародних бізнес-операцій, схеми його дії, видів франчайзингу, розглянуто його переваги та недоліки, а також питання про тенденції розвитку українського ринку франчайзингу.

Ключові слова: міжнародний франчайзинг, франшиза, роялті.

В статье проведено исследование международного франчайзинга, как формы осуществления международных бизнес-операций, схемы его действия, видов франчайзинга, рассмотрены его преимущества и недостатки, а также вопрос об украинском рынке франчайзинга.

Ключевые слова: международный франчайзинг, франшиза, роялти.

It is studied international franchising as a form of international business operations, the scheme of its action, the types of franchising and its advantages and disadvantages, and considering the trends of the Ukrainian market of franchising.

Key words: international franchising, franchise, royalty.

Постановка проблеми. Витоки франчайзингу йдуть майже на 500 років у глиб історії. В останні роки ми все частіше чуємо таке слово як «франчайзинг», яке набуває все більшого значення в бізнесі. Майже будь-який вид бізнесу (за інформацією Міжнародної Асоціації Франчайзингу - понад 70 галузей господарства) може стати предметом франчайзингового договору. Франчайзинг дуже швидко поширюється на різні області і є найефективнішим способом для того, щоб розбагатіти. Але цього поняття навіть немає в нашому законодавстві, тому важливо визначити його сутність і схему діяльності, щоб бути впевненим, що це дійсно ефективний спосіб здійснення бізнес-операцій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом багато уваги приділялося вивченню франчайзингу, зокрема ряд вітчизняних і зарубіжних науковців присвятили себе розгляду цього явища, а саме Черенков В.І., Новосельцев О., Блінов А., Вацковський Ю., Czinkota M.R., Ronkainen I.A. та багато інших

Невирішена частина загальної проблеми. Аналіз останніх досліджень показав, що багато аспектів франчайзинга залишаються не досить розглянутими, зокрема питання правового врегулювання.

Мета статті. Розгляд міжнародного франчайзингу, його розвиток в Україні та роль, яку він відіграє в бізнесі і, взагалі, потрібен він чи ні.

Виклад основного матеріалу. Франчайзинг - це впізнаваний зовнішній вигляд і зрозуміла якість. Це метод побудови мережі, при якому всі її учасники працюють під однією торговою маркою і за загальною системою. Це можливість бути незалежним підприємцем і при цьому користуватися всіма перевагами ефекту масштабу і великого гравця на ринку.

Міжнародний франчайзинг являє собою перетворену форму виконання бізнес-операцій, в рамках якої одна сторона – франчайзер – передає на комерційній основі іншій стороні – франчайзі – ліцензії на виробничі або маркетингові технології, ноу-хау, товарні знаки, отримуючи за це, обумовлену в контракті компенсацію. Крім того, в рамках франчайзингової згоди франчайзер, як правило, надає підтримку своєму франчайзі в організації виробничого навчання персоналу і проведення рекламних кампаній, розробляє або представляє маркетинг-план, передає керівництво по веденню бізнесу, забезпечує поставку унікального устаткування а також складових нераскриваємий секрет франчайзера комплектуючих виробів або інгредієнтів.

Пакет франшизи – це весь пакет документів, послуг та умов, запропонованих франчайзером чинному чи потенційному франчайзі. Стосується всіх основних питань, викладених у франчайзинговому договорі, а також основних послуг франчайзера франчайзі для успішного ведення бізнесу відповідно до франчайзингового договору. Франшиза (франчайза) - пакет прав промислової чи інтелектуальної власності, які стосуються

торговельних марок, торговельних найменувань, символів в магазинах, корисних моделей, конструкцій, авторських прав, ноу-хау або патентів, що використовуються для перепродажу товарів або надання послуг кінцевим споживачам.

Практика побудови франчайзингових мереж привела до різноманіття типів франчайзингових угод. Ми розглянемо класифікацію, яка заснована на природі об'єкту франшизи. Це:

- промисловий франчайзинг чи франчайзинг бізнес-формату;
- торговий франчайзинг;
- сервісний франчайзинг;

Промисловий франчайзинг передбачає передачу франчайзі прав на цілий пакет правових та комерційних дій, необхідних для організації повного циклу господарської діяльності по створенню товару згідно з маркетинговою стратегією і принципами менеджмента франчайзера.

Торговий франчайзинг припускає покупку у франчайзера права на продаж товарі під його торговою маркою. Для цієї форми характерна вузька спеціалізація франчайзі на реалізацію одного типу товару чи послуг та отримання роялті (роялті – це періодичні платежі, вироблювані франчайзі за використання об'єктів права інтелектуальної власності та операційних систем ведення бізнесу, обчислюемого від об'єма продаж).

Сервісний франчайзинг є сьогодні найрозповсюдженішою формою франчайзинга і пропонує продаж прав на відкриття сервісних підприємств з ціллю продажу послуг під торговою маркою франчайзера. Найбільш популярними системами сервісного франчайзинга є McDonald's, KFK і Holiday's Inn.

Експертами визначено переваги та недоліки міжнародного франчайзинга.

З точки зору компанії-франчайзера можна відмітити такі переваги:

- отримання додаткового доходу при мінімальних витратах і інвестиціях за рахунок розширення виробництва та / або збуту товарів (послуг) шляхом поступки прав на використання товарного знака, фірмового стилю, об'єктів інтелектуальної власності та комерційної інформації;
- просування на ринку товарів (послуг), товарного знака і самої компанії за рахунок франчайзі;
- забезпечення можливостей для збуту товару (послуг) на віддалених територіях;
- розширення досвіду бачення бізнесу та вивчення ринку на основі зворотного потоку інформації від франчайзі.

Такі недоліки можна виділити:

- залежність ефективності роботи від сторонніх компаній;

– складність у розриві відносин з франчайзі, що не виконують умови угоди.;

- виплата внесків із запізненням або їх недоплата;
- ймовірність розголошення комерційної таємниці;

З точки зору франчайзі відмітимо такі переваги:

– використання на законних підставах товарного знаку та / або торговельної марки відомої компанії;

– отримання доступу до детально розробленої технології ведення бізнесу, що показала на практиці високий рівень ефективності;

– отримання постійної технічної, консультативної та фінансової підтримки, як на етапі розвитку бізнесу, так і в процесі його функціонування;

– значна економія коштів і часу на рекламі, навчанні, маркетингових дослідженнях, розробки і реєстрації власного товарного знаку і торгової марки, відпрацювання технології ведення бізнесу, а також на ведення переговорів і пошуку партнерів;

- спрощення доступу до кредитних ресурсів.

Та існують такі недоліки:

- обмеження свободи прийняття рішень;

– неможливість швидкого розриву франчайзингового договору;

– можлива конкуренція з боку інших франчайзі і безпосередньо франчайзера ;

- залежність від фінансової стабільності франчайзера;

Порівнюючи недоліки та переваги франчайзинга, слід відмітити що для міжнародного франчайзинга основною перевагою слід вважати використання цієї міжнародної бізнес-операції для організації швидкого входу одразу на декілька зарубіжних ринків, що приводить до найбільш швидкої і легкої міжнародної експансії. В порівнянні з можливостями та перевагами технології франчайзингу як способу розвитку бізнесу, його недоліки для франчайзі настільки незначні, що більшість малих і середніх компаній ними просто нехтують.

В Україні представлені франчайзери Росії, Польщі, Голландії, Франції, США та інших розвинених країн. Але поки вони не досягли побудови повноцінної франчайзингової мережі на території України, оскільки якщо подивитися на їхні PR-програми, ми бачимо що вони написані іноземною мовою, що означає, що вони працюють ще в режимі «розвідки», перевіряючи ринок і відповідність йому своєю франшизою. Функціонуючий франчайзинг в Україні представлений мережами місцевого або російського походження. Їм легше виходити на ринок, оскільки потрібна мінімальна адаптація франчайзингового пакету. На території України діє багато підприємств-франчайзерів. Найбільш популярні і найкраще розвинені із галузі легкої промисловості,

це:

MILAVITSA;COLIN'S;Columbia;OGGI;Savage;SELA;TATUUM;Accessorize та ін. Євгенія Кривонос, менеджер проектів Асоціації франчайзингу України, говорить про те, що відсутність спеціалізованого законодавчого регулювання гальмує розвиток франчайзингу в Україні. Але ще більше розвиток франчайзингу гальмує банальна непроінформованність суспільства. Одним із кроків до цього є підготовка законопроекту про франчайзинг. У ньому потрібно приділити набагато більше уваги переддоговірних та постдоговірних відносин між франчайзером і франчайзі.

Висновки. Отже, розглянувши схему дії франчайзингу, його основні поняття, переваги та недоліки, ми можемо сказати, що франчайзинг є досить поширеним і добре розвиненим в зарубіжних країнах, що стосується України, то експорт франшизи ще не досяг того рівня, який можна було б назвати міжнародним. Лише одне упущення є в цій діяльності, це відсутність чинного закону про франчайзинг. Таким чином, лише цей факт гальмує розвиток франчайзингу, але, не дивлячись на це, він процвітає і займає належне місце в бізнесі, а отже, є успішною діяльністю в сфері міжнародних бізнес-операцій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дельтей Ж. Франчайзинг [Текст] / Ж.Дельтей. - Санкт-Петербург: «Нева», 2003. – 287с.
2. Земляков, Д.М. Франчайзинг. Інтегровані форми бізнесу: підручник [Текст] /Д.М.Земляков.-2.вид. - Москва: "Юніті-Дана", 2003. – 526с.
3. Мюррей Я. Франчайзинг. Типи франшизи. Де дістати фінанси. Як домогтися успіху [Текст] / Я.Мюррей. Типи франшизи. - Санкт-Петербург: "Пітер", 2004. – 456с.
4. Черенков, В.І. Зовнішньоекономічна діяльність:основні операції [Текст] / В.І.Черенков. – Ростов-на-Дону: «Фенікс», 2007. – 576с.
5. Франчайзинг в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua/associacija.html>.

УДК 658:005.622:33

А.В. Ружицький

ОЦІНКА СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті запропоновано систему кількісних і якісних показників економічної безпеки підприємства, яка складається з індикаторів та рекомендацій стосовно характеристики стану підприємства в залежності від фактичних та нормативних значень його техніко-економічних показників і відхилення їх від порогових значень індикаторів економічної безпеки підприємства.

Ключові слова. Економічна безпека, загроза, показники економічної безпеки, механізм підвищення економічної безпеки.

В статті предложена система количественных и качественных показателей экономической безопасности предприятия, которая состоит из индикаторов и рекомендаций относительно характеристики состояния предприятия в зависимости от фактических и нормативных значений его технико-

экономических показателей и отклонение их от пороговых значений индикаторов экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова. Экономическая безопасность, угроза, показатели экономической безопасности, механизм повышения экономической безопасности.

Summary. This article developed a system of qualitative and quantitative economic security of enterprise, which includes recommendations on indicators and characteristics of enterprises depending on the factual and normative values of its technical and economic indicators and their deviations from the values of barrier indicators of economic security.

Key words: economic security, threat, potential of economic security, mechanism or increasing of economic security.

Вступ. Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але і при роботі в стабільному економічному середовищі. В режимі стійкого функціонування, при вирішенні завдань своєї економічної безпеки підприємство повинно акцентувати увагу головним чином на підтримку нормального темпу виробництва та збуту продукції, на запобігання матеріальних та (або) фінансових збитків, на недопущення несанкціонованого доступу до службової інформації та руйнування комп'ютерних баз даних, на протидію недобросовісній конкуренції та кримінальним проявам. Виробнича сфера підприємства, що ефективно працює, якщо вона своєчасно підлягає необхідній модернізації, не є джерелом економічного неблагополуччя (економічної небезпеки) як для колективу підприємства та його власників, так і для тих агентів ринку, які користуються продукцією даного підприємства, тобто його сумісників та споживачів. В кризові періоди розвитку найбільшу небезпеку для підприємства являє руйнування його виробничого, технологічного, науково-технічного та кадрового потенціалу, як головних факторів життєдіяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми економічної безпеки підприємства досліджували такі відомі вітчизняні вчені: П.В. Круш, навчальний посібник «Економіка підприємства»; Ареф'єва О.В. та Кузенко Т.Б., монографія «Планування економічної безпеки підприємств»; Ю.Г. Лисенко, С.Г. Міщенко, Р.А. Руденський, А.А. Спиридонов, монографія «Механізми управління економічної безпекою» та інші.

Фактори економічної безпеки підприємства О.В. Ареф'єва та Т.Б. Кузенко [5, с. 28] ділять на внутрішні та зовнішні. Автори акцентують увагу на суттєвій різниці між факторами, що обумовлюють економічну безпеку підприємства, та факторами, що викликають кризовий стан. Неконкурентоспроможність продукції підприємства, невиконання ним фінансової дисципліни можуть викликати кризу. Але перелічені прояви факторів вже характеризують відсутність системи економічної безпеки підприємства. Функціонування системи управління економічною безпекою підприємства потребує формування комплексу заходів, що протидіє

виникненню негативних тенденцій розвитку підприємства та таких, що дає йому можливість ефективно реалізувати основну ціль своєї діяльності – отримання прибутку.

Управління економічною безпекою підприємства направлене на протидію загрозам як сигналам, що негативно впливають на результати його роботи. Ю.Г. Лисенко, С.Г. Міщенко, Р.А. Руденський, А.А. Спірідонов поняття загрозою розглядають як сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності або створюють для них небезпеку [6, с. 105]. Таким чином, виникнення загроз обумовлене різноманітністю факторів, які в цілому можуть різноманітно впливати на стан економічної безпеки підприємства.

Постановка задачі. Основою існування будь-якого підприємства в сучасних умовах господарювання складає забезпечення його економічною безпекою. Під економічною безпекою підприємства слід розуміти захищеність його науково-технічного, технічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави, формуванням несприятливого зовнішнього середовища, здатністю до його відтворення та інше. Для промислових підприємств оцінка економічної безпеки є важливою, в першу чергу тому, що їх активно задіяний виробничий потенціал є визначним стабілізуючим фактором антикризового розвитку, гарантом економічного зростання та підтримки економічної незалежності та безпеки країни. Цілі статті полягають в розробці системи кількісних і якісних показників економічної безпеки підприємства, яка буде складатися з набору індикаторів та рекомендацій стосовно характеристики стану підприємства в залежності від фактичних та нормативних значень його техніко-економічних показників і відхилення їх від значень індикаторів економічної безпеки.

Система кількісних і якісних показників економічної безпеки підприємства. В багатьох державах підприємництво знаходиться в стані постійної боротьби та гострої конкуренції. Стійкі «правила» не існують ні для партнерів, ні, в певному сенсі, для держави. Підприємства змушені постійно пристосовуватися до недосконалості законодавчої бази, браку кваліфікованих працівників, зношеності виробничого обладнання, дефіциту оборотних коштів, жорсткої монетарної та податкової політики держави, неплатоспроможності партнерів та інших несприятливих умов. Неповне завантаження потужностей, а тому і неефективне їх використання, а тим більше руйнування створеного виробничого, технологічного, науково-технічного та кадрового потенціалу підприємства представляє загрозу економічним основам життєдіяльності колективу підприємства та суспільства в цілому. Жодне підприємство не може відчувати себе в економічній безпеці, якщо його продукція не затребувана ринком. Підприємство, що виготовляє фактори виробництва, не може відчувати себе

в безпеці, якщо відбувається довгий спад в технологічному розвитку економіки країни. При цьому умови господарювання такі, що не забезпечується потенціальна здатність до відтворення. Ресурси для відтворення підприємство може купувати тільки виходячи з результатів власної діяльності, точніше – амортизаційних відрахувань та прибутку, а також за рахунок позикових коштів. Обидва ці джерела інвестицій в кризовій ситуації, як правило, виявляються перекритими.

Види загроз економічної безпеки підприємства можна розділити на: катастрофічні (природні та техногенні), інформаційні, конкурентні, пов'язані з некомпетентністю власника в виробничо-фінансових, інституційних та організаційних питаннях, пов'язані з некомпетентністю працівників та ін. Суттєву загрозу економічній безпеці підприємства представляє небезпека захоплення конкурентами контрольного пакету акцій підприємства. У відповідній ситуації конкуренти здатні заблокувати виробництво конкурентоспроможної продукції та не допустити її не тільки на світовий ринок, але і на внутрішній ринок країни. Економічній безпеці підприємства загрожує також криміналізація всіх сфер життя суспільства, корумпованість чиновників, загрози власної безпеки керівництва підприємства. Ступінь цих загроз залежить від комерційної діяльності та масштабів підприємства.

В цілому економічна безпека підприємства припускає:

- високу фінансову ефективність, незалежність та стійкість роботи підприємства;
- наявність сучасної матеріально-технічної бази;
- високий рівень організації управління підприємством;
- жорсткий кадровий відбір;
- ефективний механізм правового регулювання всіх напрямків діяльності підприємства;
- забезпечення інформаційної безпеки підприємства;
- гарантії безпеки робітників підприємства, а також збереження їх майна і професійних інтересів.

Від точної ідентифікації загроз та вірного підбору індикаторів стану економічної безпеки підприємства залежить ступінь адекватності її оцінки, що існує у виробництві реально і комплекс необхідних мір по попередженню та парируванню небезпек, відповідних масштабам та характеру загроз. Форми прояву загроз економічної безпеки на різних рівнях ієрархії організаційно-економічних структур мають відмінності, не дивлячись на спільність дії дестабілізуючих факторів в умовах єдиного економічного простору. До числа таких глобальних факторів слід віднести загальний спад виробництва, розбалансування фінансової системи, зростання соціальної напруженості, криміналізацію суспільства і економіки, подальше послаблення конкурентоспроможності та інше. В якості однієї з цілей моніторингу економічної безпеки підприємства виступає діагностика його

стану по системі показників, що враховують специфічні галузеві особливості, найбільш характерних для даного підприємства і таких, що мають для останнього важливе стратегічне значення. Якщо використовувати подібну методіку для побудови системи кількісних і якісних показників економічної безпеки на рівні підприємства, то в неї необхідно включити наступні індикатори (звичайно, даний перелік потребує його конкретизації для кожного виду виробництва, ранжирування показників на основні та другорядні):

1 Індикатори виробництва.

1.1 Динаміка виробництва.

1.2 Реальний рівень завантаження виробничих потужностей.

1.3 Доля НДДКР в загальному об'ємі робіт.

1.4 Темп оновлення основних фондів.

1.5 Питома вага виробництва в ВВП.

1.6 Оцінка конкурентоспроможності продукції.

2 Фінансові індикатори.

2.1 Об'єм «портфеля» замовлень (загальний об'єм передбачуваних продажів).

2.2 Фактичний та необхідний об'єм інвестицій (для підтримки і розвитку виробничого, технологічного, науково-технічного та кадрового потенціалу підприємства).

2.3 Рівень інноваційної активності.

2.4 Рівень рентабельності виробництва.

2.5 Фондовіддача (капіталосмність) виробництва.

2.6 Прострочена заборгованість (дебіторська та кредиторська).

3 Соціальні індикатори.

3.1 Рівень оплати праці по відношенню до середнього показника по промисловості або економіці в цілому.

3.2 Рівень заборгованості по заробітній платі.

На думку автора, одним з найзначущих індикаторів, що відображають рівень економічної безпеки підприємства, є просрочена дебіторська та кредиторська заборгованість.

Стосовно специфіки підприємства та у відповідності з фактичними та нормативними значеннями його техніко-економічних показників і кількісного їх відхилення порогових значень індикаторів економічної безпеки стан цього підприємства можна характеризувати як:

1. Нормальний, коли індикатори економічної безпеки знаходяться в межах порогових значень, а ступінь використання виробничого, технологічного, науково-технічного та кадрового потенціалу, що мається, близький до технічно обґрунтованої нормативам завантаження обладнання та площ.

2 Передуючий кирзі, коли порогове значення хоча б одного з індикаторів економічної безпеки перевищується, а інші наблизилася до деякої околу своїх порогових значень і при цьому не були втрачені технічні і технологічні можливості для покращення умов і результатів виробництва шляхом прийняття до загроз заходів превентивного характеру.

3 Кризовий, коли перевищується порогове значення більшості основних індикаторів економічної безпеки і з'являються ознаки незворотності спаду виробництва і часткової втрати потенціалу внаслідок вичерпання технічного ресурсу обладнання та скорочення площ, скорочення персоналу.

4 Критичний, коли перевищуються всі, або майже всі порогові значення, що відділяють нормальний і кризовий стан розвитку виробництва, а часткова втрата потенціалу стає неминучою і невідвратною.

Висновки. Під економічною безпекою підприємства слід розуміти захищеність його науково-технічного, технічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави, формуванням несприятливого зовнішнього середовища, здатністю до його відтворення та інше. Для промислових підприємств оцінка економічної безпеки є важливою, в першу чергу тому, що їх активно задіяний потенціал є визначним стабілізуючим фактором антикризового розвитку, гарантом економічного зростання та підтримки економічної незалежності та безпеки країни. Види загроз економічної безпеки підприємства також можна розділити на: катастрофічні, інформаційні, конкурентні, пов'язані з некомпетентністю власника в виробничо-фінансових, інституційних та організаційних питаннях. Економічній безпеці підприємства загрожує також криміналізація всіх сфер життя суспільства, корумпованість чиновників, агресивність мафіозних структур загроза власної безпеки керівництва. Ступінь цих загроз залежить від комерційної діяльності, масштабів підприємств, що функціонують на ринку. Перспектива подальшої розробки теми - шляхи підвищення економічної безпеки підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

- 1 Конституція України [Текст] // ВВР України. – 1996. №30 .
- 2 Господарський кодекс України [Текст] – Х.: Одісей, 2003.
- 3 Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці [Текст]: Постанова КМ України від 09.08.1993. №611.
- 4 П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк. Економіка підприємства (навч. посіб. для студ. вищих навч. Закладів) [Текст] – К. Вид-во Ельга-Н, КНТ, 2009. – 720 с.
- 5 Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств [Текст]: Монографія. – К.: Вид-во Європейського університету, 2004. – 170 с.
- 6 Механизмы управления экономической безопасностью [Текст] / Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, А.А. Спиридонов: Монография. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 175 с.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

В умовах стрімкого розвитку суспільства, зростання потреб виробництва, переходу до ринкових відносин, побудови ефективної моделі національної економіки, особливого значення набуває проблема раціонального використання природних ресурсів України та її нормативно-правове забезпечення.

Ключові слова – раціональне природокористування; природні ресурси; національна економіка; нормативно-правове забезпечення.

В условиях стремительного развития общества, роста потребностей производства, перехода к рыночным отношениям, построения эффективной модели национальной экономики, особое значение приобретает проблема рационального использования природных ресурсов Украины и ее нормативно-правовое обеспечение.

Ключевые слова - рациональное природопользование; природные ресурсы; национальная экономика; нормативно-правовое обеспечение.

With the rapid development of society and growing needs of production, the transition to a market economy, building an effective model of national economic importance is the problem of rational use of natural resources in Ukraine and its regulatory support.

Keywords - rational nature, natural resources, national economy; Legal provisions.

Постановка проблеми. Сучасна Україна, як і більшість країн світу, стикнулася з проблемою обмеженості ресурсів. Розв'язання цієї проблеми в Україні сьогодні є одним з пріоритетних напрямків державної політики.

Здебільшого ця проблема охоплює багато галузей народного господарства - промисловість, енергетику, транспорт, впливає на екологію, науково-технічний прогрес та сприяє структурній перебудові всієї економіки. Тому вирішення питання ресурсозбереження повинно бути чітко регламентовано на законодавчому рівні.

Аналіз останніх публікацій. Питання нормативно-правового забезпечення ресурсозбереження вивчали відомі вчені-юристи України - В.Б.Авер'янова, В.І.Андрейцева, А.С.Васильєва, Л.К.Воронова, С.Д.Демченко, С.В.Ківалова, М.І.Козюбра, В.В.Копейчикова, Є.Б.Кубка, В.К.Мамутова, М.П.Орзіха, В.Ф.Опришка, Р.С.Павловський, О.О.Погрібний, В.К.Попова, В.М.Селіванова, В.Ф.Сіренко, В.І.Семчик, Ю.М.Тодик, О.Ф.Фрицький, В.В.Юрчишина та ін. Серед науковців з інших країн слід виділити праці С.С.Алексєєва, І.Л.Бачило, Д.М.Гвішіані, С.Є.Каменіцької, Б.М.Лазарева, М.І.Піскотіна, Ю.О.Тихомирова та ін.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Сьогодні державні і суспільні потреби вимагають визначення ролі закону і

правового регулювання сучасної організації ресурсозбереження в Україні, адже ефективне і раціональне використання природних ресурсів можливе лише на основі державної підтримки ресурсозбереження, реформування нормативно-правової бази, об'єднання зусиль органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, формування суспільної свідомості.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану нормативно-правового забезпечення процесу ресурсозбереження в Україні; визначення основних галузей народногосподарського комплексу України, які мають пріоритетне значення для вирішення проблем ресурсозбереження.

Викладення основного матеріалу. Як свідчить досвід передових країн світу, проводити ефективну політику ресурсозбереження в державі досить важко навіть за умов процвітаючої економіки. Тому дуже складною виглядає(є) проблема ресурсозбереження в Україні, яка переживає економічну кризу. Проте, екологічна і ресурсозберігаюча реформа в Україні розпочалася майже одночасно з проголошенням незалежності.

Ефективна організація роботи щодо підвищення результативності ресурсозбереження є одним з найважливіших напрямків виведення країни з економічної кризи. Кожного року до виробничого процесу залучається близько 2 млрд. т. природних ресурсів.

Моральна і технічна застарілість обладнання і технологічних процесів призводить до нерационального їх використання, з утворенням величезної кількості відходів виробництва. Найбільше відходів маємо при збагаченні рудної і нерудної сировини (305 млн. куб. м.), видобутку і збагаченні вугілля (105 млн. куб. м.).

Усього рівень переробки промислових відходів складає 30%. Інші 70% підлягають захороненню, що негативно впливає на стан навколишнього середовища [1] Державне регулювання у сфері ресурсозбереження може повною мірою забезпечити вирішення цих питань.

Серед них найбільш важливими є наступні: недопущення, подолання або повне вирішення паливно-енергетичної, сировинної та екологічної криз; реконструкція енергетичного комплексу країни; поліпшення сировинної бази; збалансування галузевих і структурних розбіжностей; розширення міжнародного співробітництва; підвищення рівня повторного використання промислових і побутових відходів; розробка системи екологічних взаємовідносин.

Але це можливо лише за умови повноцінної функціонуючої нормативно-правової бази.

На сьогодні в Україні немає діючого закону щодо ресурсозбереження. Упродовж 20 років існування наша країна користувалася різноманітними постановами Центрального комітету комуністичної партії СРСР, які були прийняті ще у 80-тих роках 20-го століття.

У цих документах акцентується увага на впровадженні безвідходних і маловідходних технологій, нових конструкційних матеріалів і заміників металу, систем і комплексів для широкого залучення до господарського обороту вторинних матеріальних і енергетичних ресурсів.

Зазначені документи містять детальні інструкції по кожній галузі народного господарства стосовно ресурсозбереження. А саме:

- енергетиці;
- вугільній, нафтогазовій, гірничорудній та інших видобувних галузях;
- у чорній металургії;
- у хімічній, нафтопереробній і нафтохімічній промисловостях;
- у машинобудуванні та металообробці;
- у лісовій і деревообробній промисловостях;
- у промисловості будівельних матеріалів;
- у легкій промисловості;
- у галузях агропромислового комплексу;
- на транспорті;
- у капітальному будівництві.

Базові засади ресурсозберігаючої політики сучасної України бачимо у таких законах і проектах:

- "Про місцеве самоврядування в Україні", "Про власність",
- "Про підприємництво", "Про підприємства в Україні",
- "Про державну службу", "Про державний матеріальний резерв",
- "Про енергозбереження", "Про електроенергетику",
- "Про інвестиційну діяльність",
- "Про охорону навколишнього природного середовища",
- "Про тваринний світ", "Про охорону атмосферного повітря",
- "Про природно-заповідний фонд України",
- "Про метрологію та метрологічну діяльність",
- "Про приватизацію державного майна",

Земельний кодекс України, Кодекс України про надра,

Лісовий кодекс України та інші законодавчі і підзаконні акти.

Першим затвердженням правових засад в регулюванні ефективного використання природних ресурсів, охорони навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки та визначення первинних засад ресурсозбереження стало прийняття Закону України про охорону навколишнього природного середовища від 25.06.1991 р. з останніми змінами та доповненнями від 01.01.2011 р. [2]

На сьогодні цей закон є застарілим. Він визначає об'єкти ресурсозбереження в Україні та вимоги до їх використання. Тобто закон має

лише інформативний характер і не встановлює граничних норм використання природних ресурсів, не визначає прав та обов'язків учасників процесу суспільного виробництва, не роз'яснює політику держави у цьому напрямку.

Другий закон, який було прийнято в незалежній Україні, це Закон України "Про енергозбереження», введений в дію постановою Верховної Ради України №75/94-ВР від 01.07.1994." [2]

За своїм змістом він визначає правові, економічні, соціальні та екологічні основи енергозбереження для всіх підприємств, об'єднань та організацій, розташованих на території України, а також для громадян. Він надає пояснення таким поняттям як енергозбереження, енергозберігаюча політика, паливно-енергетичні ресурси, ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів, їх економія та ін.

Головним недоліком цього закону є те, що він також морально застарів і потребує негайного перегляду з обов'язковим внесенням змін. У ньому також не вказані конкретні рамки ресурсозбереження, немає граничних норм і термінів виконання поставлених завдань.

Важливою віхою процесу удосконалення екологічного законодавства стало прийняття Верховною Радою України Водного Кодексу України від 6.06.1995 р.

Водні об'єкти визнаються за Водним Кодексом України виключною власністю народу України і можуть надаватися тільки у користування. Народ України здійснює право власності на води через Верховну Раду України, Верховну Раду Автономної Республіки Крим і місцеві Ради народних депутатів. Окремі повноваження щодо розпорядження водами можуть надаватися відповідним органам державної виконавчої влади.[4]

У контексті ефективного використання і охорони вод поза територіальними водами позитивне значення має Закон України "Про виключну (морську) економічну зону України" від 16.05.1995 р., прийнятий в розвиток Конвенції ООН з морського права. Тим самим Україна підтвердила прагнення гармонізації внутрішнього законодавства з нормами і принципами міжнародного права.[4]

У своїй виключній (морській) зоні Україна має суверенні права щодо розвитку, розробки і збереження природних ресурсів живого і неживого походження, у водах, що покривають морське дно, на морському дні та в його надрах, управління цими ресурсами і здійснення інших видів діяльності, включаючи виробництво енергії шляхом використання води, течій і вітру. Україна відповідно до норм Закону реалізує свою юрисдикцію щодо створення і використання штучних островів, установок і споруд, проведення морських наукових досліджень, захисту і збереження морського середовища. Для здійснення вказаних видів діяльності та їх координації, Україна на договірних засадах співробітничает з іншими державами.[4]

Наступним етапом стало прийняття Верховною Радою України Закону України про екологічну експертизу від 9.02.1995 р.

Закон про екологічну експертизу чітко визначає мету і завдання, принципи, об'єкти цієї експертизи, форми участі громадськості в еколого-експертному процесі.

Передбачається, що екологічна експертиза має спрямовуватися на запобігання і прогнозування негативного впливу антропогенної діяльності на стан навколишнього природного середовища та здоров'я людей, оцінку ступеню екологічної небезпеки господарської діяльності і екологічної ситуації на окремих об'єктах і територіях, а також контролювати процеси споживання ресурсного потенціалу країни.

Відповідно до цього, головним завданням екологічної експертизи є визначення ступеню екологічного ризику і небезпеки запланованої чи здійснюваної діяльності, здійснення комплексної, науково обгрунтованої оцінки об'єктів, що передаються на експертизу, перевірка дотримання вимог екологічного законодавства, стандартів, лімітів і нормативів екологічної безпеки, оцінка можливого чи реального впливу об'єктів на стан навколишнього природного середовища, здоров'я людей і якості природних ресурсів та ефективності, повноти, обгрунтованості й достатності природоохоронних заходів і підготовка на цій основі об'єктивних, науково обгрунтованих висновків, їх своєчасна передача державним органам та зацікавленим особам, інформування громадськості про результати екологічної експертизи.

Саме екологічна експертиза чітко визначила правила екологічної безпеки та ресурсозбереження для громадян України.

Громадяни України зобов'язані:

а) берегти природу, охороняти, раціонально використовувати її багатства відповідно до вимог законодавства про охорону навколишнього природного середовища;

б) здійснювати діяльність з додержанням вимог екологічної безпеки, інших екологічних нормативів і лімітів використання природних ресурсів;

в) не порушувати екологічні права і законні інтереси інших суб'єктів;

г) вносити плату за спеціальне використання природних ресурсів і штрафи за екологічні правопорушення;

д) раціонально використовувати природні та матеріальні ресурси України;

е) компенсувати шкоду, заподіяну забрудненням та іншим негативним впливом на навколишнє природне середовище[3].

Управління охороною ресурсного потенціалу країни полягає у здійсненні в цій галузі функцій спостереження, дослідження, екологічної експертизи, контролю, прогнозування, програмування, інформування та іншої виконавчо-розпорядчої діяльності.

Державне управління в галузі охорони навколишнього природного середовища та ресурсозбереження здійснюють Кабінет Міністрів України, Ради та їх виконавчі і розпорядчі органи, а також спеціально уповноважені на те державні органи з охорони навколишнього природного середовища і використання природних ресурсів та інші державні органи відповідно до законодавства України.

Спеціально уповноваженими державними органами управління в галузі охорони навколишнього природного середовища і використання природних ресурсів у республіці є спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів, його органи на місцях та інші державні органи, до компетенції яких законодавством України та Автономної Республіки Крим віднесено здійснення зазначених функцій.

Державне регулювання в сфері ресурсозбереження може певною мірою забезпечити вирішення таких питань: недопущення, подолання або повне вирішення паливно-енергетичної, сировинної та екологічної криз; реконструкцію енергетики і сировинної бази; подолання галузевих і структурних диспропорцій; розширення міжнародного співробітництва; розробку інституту екологічних взаємовідносин.

Для вирішення поставлених питань створена народногосподарська система контролю ресурсозбереження. Її схема наведена на рисунку 1.

Наведені на рисунку 1 складові народногосподарської системи ресурсозбереження складають єдине ціле і доповнюють одна одну. Водночас кожна з цих ланок наділена самостійними функціями, вирішує певне коло завдань і має свою структуру.

Відповідає за організацію державної підсистеми першого рівня контролю за станом навколишнього середовища Кабінет міністрів України через міністерства з охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я, аграрної політики, інші міністерства і служби стандартизації України.

У своїй діяльності вони здебільшого керуються застарілим Законом про охорону навколишнього середовища (1991 р.), чим і пояснюється неефективність процесів ресурсозбереження та невиконання більшості вимог, прописаних у законі.

Удосконалення управління в галузі охорони і відтворення природних ресурсів повинно відбуватися шляхом уточнення ролі і місця територіального

і галузевого факторів у формуванні основних якісних параметрів навколишнього середовища.

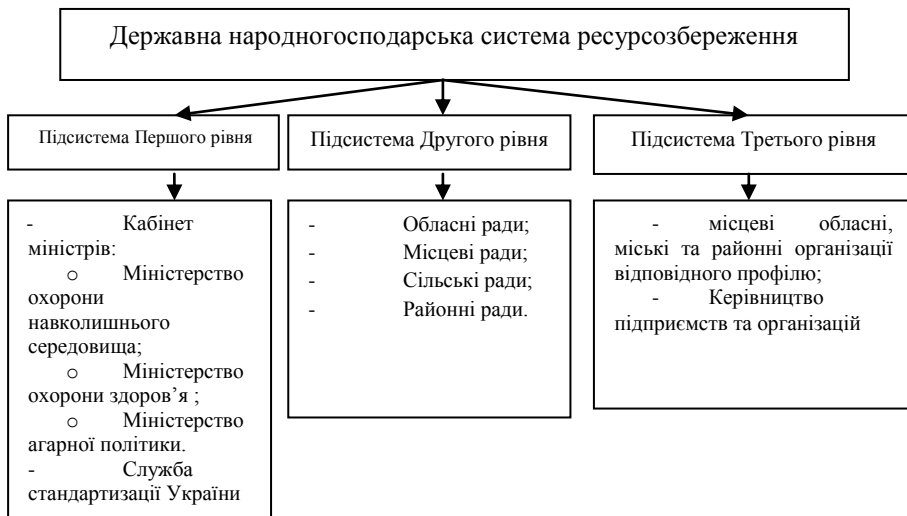


Рисунок 1. – Державна народногосподарська система ресурсозбереження

Водночас, слід враховувати, що в системі планового управління раціональним природокористуванням провідним є територіальний підхід. Це означає, що повноправним розпорядником природних ресурсів, які залучаються в сферу виробничої діяльності, є Ради народних депутатів. Завдання полягає в тому, щоб надані місцевим Радам права використовувались якнайефективніше, поєднували в собі територіальні і галузеві інтереси, орієнтували виробничо-господарську та експлуатаційну діяльність промислових підприємств і об'єднань, міністерств і відомств на вирішення актуальних екологічних проблем.

Для вирішення проблеми інформування населення щодо системи ресурсозбереження у 2007 році був створений Закон України "Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки"[2].

Основним завданням розвитку інформаційного суспільства в Україні є сприяння кожній людині на засадах широкого використання сучасних ІКТ можливостей створювати інформацію і знання, користуватися та обмінюватися ними, виробляти товари і надавати послуги, повною мірою реалізуючи свій потенціал, підвищуючи якість свого життя і сприяючи сталому розвитку країни на основі цілей і принципів, проголошених Організацією Об'єднаних Націй.

Тому удосконалення екологічного законодавства з обов'язковим включенням до нього ресурсозберігаючого фактору повинно здійснюватися не тільки на законодавчому, але й на соціальному рівні. А нормативно-правове регулювання відносин у галузі використання природних ресурсів, охорони навколишнього природного середовища є базою забезпечення екологічної безпеки.

Аналіз показав даних, що усі положення, які стосуються процесів ресурсозбереження в Україні, розкидані по багатьох нормативних актах та законах, які є вже морально застарілими і мають потребу в уточненні, роз'ясненні та корекції відповідно до сучасного економічного та суспільного розвитку країни. Вони обов'язково повинні бути згруповані до одного нормативного документу і зобов'язані мати юридичне та політичне підґрунтя, з чітко прописаними правами та обов'язками учасників процесу ресурсозбереження. Особливу увагу треба приділити впровадженню цих положень у суспільне життя, та розробити систему контролю за їх виконанням.

Висновки та перспектива подальших розробок. Результати досліджень, наведені у статті, дозволяють зробити такі висновки:

* Існуюча нормативно-правова база є застарілою і потребує оновлення шляхом розробки комплексного закону щодо ресурсозбереження з встановленням усіх норм та критеріїв;

* У нормативно-правовій базі необхідно врахувати світовий досвід і особливості функціонування усіх галузей народного-господарського комплексу України;

* Для підвищення ефективності ресурсозбереження необхідно збільшувати обізнаність населення з питань ефективного використання природних ресурсів і дбайливого ставлення до природи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України про охорону навколишнього природного середовища №1264-ХІІ від 25.06.1991 [Електронний ресурс] — Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=1264-12>

2. Закон України “Про енергозбереження 1994 р. Постанова Верховної Ради України №75/94-ВР від 01.07.1994 [Електронний ресурс] – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=74%2F94-%E2%F0>

3. Андрейцев В.І. Екологічне право: Курс лекцій: Навч. посібник для юрид. фак. вузів [Текст]/ В.І. Андрейцев – К.: Вентурі, 1996. - 186 с.

4. Закон України «Про виключну (морську) економічну зону України» 1995р. Постанова 162/95-вр, остання редакція від 05.02.2011 на підставі 2947-17 [Електронний ресурс] – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=162%2F95-%E2%F0>

УДК 336.76(075.8)

О.В.Поліщук

ФІНАНСОВИЙ ІНЖИНІРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Узагальнено конкретизацію понять «фінансового інжинірингу». Запропоновано відносно новий підхід до визначення даного терміну у економічному середовищі.

Ключові слова: фінансовий інжиніринг, фінансовий ринок, інновації, інструменти фінансового ринку.

Обобщенно конкретизация понятий «финансового инжиниринга». Предложено относительно новый подход к определению данного термина в экономической среде.

Ключевые слова: финансовый инжиниринг, финансовый рынок, инновации, инструменты финансового рынка.

Specification concepts of the «financial engineering» are generalized. The new going is offered relatively near determination of this term in an economic environment.

Keywords: financial engineering, financial market, innovations, instruments of financial market.

Постановка проблеми. На даний час фінансові ринки зазнали великих змін. З початком 70-х років почали відновлюватися фінансові інновації – інструменти, процеси, стратегії. Це було великим підняттям за всю історію фінансових ринків. Вже сьогодні ми не можемо собі навіть уявити сучасні ринки без існуючих інструментів – опціонів, ф'ючерсів, свопів тощо. Сучасні компанії та підприємства будь-якої галузі, використовують різні комбінації фінансової стратегії, користуючись різними фінансовими інструментами та різними варіаціями ризиків, що виникають у взаємодії різних фінансових контрагентів. Такі вислови як «фінансовий інжиніринг» були навіть неможливим явищем сучасного інформаційного

простору. Україна не виняток, навіть до цього часу існують об'єктивні причини, пов'язані з недостатністю розвитку фінансової системи, передусім недостатніми кількісними параметрами, результатом яких стає якісне відставання у розумінні інструментів фінансового ринку. Будь-якої літератури, присвяченої фінансовому інжинірингу, існує надзвичайно мало, і це є недоречним, тому що досвід розвинених фінансових ринків завжди корисний, навіть якщо український ринок поки що не застосовує цей досвід на практиці. Адже усі фінансові системи знаходяться в поступальному розвитку, і рано чи пізно в наших умовах з'явиться можливість застосування різноманітних опційних стратегій, свопів і ф'ючерсних інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ступінь вивчення даної проблеми у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі не є високим. На цей час розкриттю зазначеної проблематики присвячено декілька тематичних досліджень, зокрема: Пробоїв О. [13], Капелинський Ю. [6], Глухова М. [5], Воробійова З. [4], Глущенко О. Згадані дослідження мають аспекти характеру, що полягає у домінуванні застосування фінансового інжинірингу до розробки фінансових інструментів фондового ринку. Узагальнення закордонного досвіду фінансового інжинірингу здійснено у працях таких вчених як: Личагін М., Скотт-Квін Б., Суслов В. [7] тощо. Але разом з тим, сучасна наукова думка не має спільного виокремлення щодо визначення фінансового інжинірингу.

Фінансовий інжиніринг ототожнюють з інноваціями у сфері сучасних фінансово-кредитних технологій, зокрема у праці А.Мороза [8] зазначається відсутність збігу поглядів науковців щодо сутності та категоріального визначення фінансового інжинірингу. У цій же роботі наводяться тлумачення Масленченкова Ю., який під фінансовим інжинірингом розуміє «фінансове забезпечення клієнта з використанням різних банківських продуктів, у тому числі власних банківських фінансових технологій і фінансових інструментів ринку, яке відповідає потребам як клієнта, так і інтересам банку» [8; с. 345]. Також приведено визначення Максимо В. Енга, який розуміє фінансовий інжиніринг як «...розвиток та творче застосування фінансових технологій для вирішення фінансових проблем та використання фінансових можливостей» [8; с. 345]. Бланк І. дає таке визначення: «Фінансовий інжиніринг – процес цілеспрямованого розроблення нових фінансових інструментів або нових схем здійснення фінансових операцій [2; с. 359]. Мороз А. дає власне визначення: «фінансовий інжиніринг – це цілеспрямоване розроблення та реалізація нових фінансових інструментів та/або фінансових технологій, а також творчий пошук нових підходів до вирішення фінансових проблем за допомогою уже відомих фінансових інструментів та технологій» [8; с. 346].

Російська наукова думка також має певні доробки у цьому напрямку: наприклад, такий дослідник як Капелинський Ю. пропонує наступне

визначення: «Сутність фінансового інжинірингу полягає у створенні нових фінансових продуктів та послуг, які використовуються фінансовими інститутами для перерозподілу грошових ресурсів, ризиків, ліквідності, доходів та інформації у відповідності з фінансовими потребами клієнтів та змінами у макро- та мікроекономічній ситуації. Таким чином, нові фінансові продукти виступають у якості елементів механізму перерозподілу фінансових ресурсів» [6; с. 18].

Незважаючи на різноманітність вищенаведених визначень, спільною рисою усіх дослідників є акцент на інноваційному характері фінансового інжинірингу. Проте слід зазначити, що жоден з дослідників не пропонує критерій новизни фінансових продуктів, або визначення рівня їх інноваційності. Така вада наведених визначень створює умови для занадто широкого та неправомірного використання терміну «фінансовий інжиніринг», що призводить до методологічної плутанини, ускладнюючи проведення аналізу даної проблематики.

Мета статті. Дослідити інноваційні фінансові інструменти за допомогою яких і створюються механізми виокремлення терміну «фінансовий інжиніринг».

Виклад основного матеріалу. Сам термін «фінансовий інжиніринг» вперше з'явився у фінансовій літературі в кінці 1980-х років. До цього часу вже зміцнілися ринки похідних фінансових інструментів, а також набули широкого поширення різні інноваційні види фінансових інструментів. Загалом фінансовий ринок найбільшою мірою розвинений в США, і саме там, з'явилося вперше поняття «financial engineering».

Існує декілька визначень фінансового інжинірингу :

1.«Фінансовий інжиніринг - комбінування або декомпозиція існуючих фінансових інструментів для створення нових фінансових продуктів».

2.«Фінансовий інжиніринг - це застосування фінансових інструментів для перетворення існуючої фінансової ситуації в іншу, що має бажаніші властивості».

3.«Фінансовий інжиніринг включає проектування, розробку і реалізацію інноваційних фінансових інструментів і процесів, а також творчий пошук нових підходів до рішення проблем в області фінансів».

Всі ці визначення з будь-якої точки зору можуть розглядатися як достатньо правомірними. Але взагалі фінансовий інжиніринг має на увазі не тільки просте використання вже існуючих фінансових інструментів, але й створення якщо не нових фінансових інструментів, то хоч би комбінацій вже існуючих, а також стратегій, спрямованих на досягнення інтересів підприємства.

Задля біль широго розуміння цього терміну можемо виокремити загальні цілі фінансового інжинірингу, які підтримують більшість дослідників – економістів. Перш за все це:

Створення оптимального рівня ризику. Фінансовий інжиніринг включає створення відповідної структури пасивів, що дозволяє або перерозподілити ризики на позикодавців (у збиток вартості такого фінансування), або перейняти на себе додаткові ризики (для зниження вартості). Крім того, фінансовий інжиніринг включає управління ризиком за допомогою похідних інструментів. Фінансовий інжиніринг - це свого роду підтримка вибраної інвестиційної політики оптимальним поєднанням структури пасивів і заходами по зниженню фінансових ризиків з використанням похідних. Саме цей аспект фінансового інжинірингу застосовується більшістю нефінансових корпорацій.

Спекуляції і арбітраж. Ці цілі переслідуються взагалі фінансовими інститутами - прикладом арбітражу можуть слугувати стріпи, спекуляційно - опційні стратегії.

Отримання прибутку на основі використання ринкової недосконалості і незайнятих сегментів ринку.

Як видно зі світової практики фінансового інжинірингу, Україна з її законодавством, що постійно міняється, є благодатним полем для розвитку інноваційних фінансових послуг. Наразі бурхливий розвиток ринку фінансових послуг зумовлений декількома чинниками.

По-перше, перехід до постіндустріального типу розвитку економічної системи зумовлює розбудову сфери послуг. Новий тип господарювання вимагає переходу до нематеріального виробництва, що зумовлює потребу розробки основних принципів фінансового інжинірингу як засобу формування нових послуг.

По-друге, диспропорційний розвиток фінансового сектору, який виявляється у розриві між реальним і фінансовими секторами, призводить до домінування фінансового сектору над реальним, що стає причиною зміни парадигми між причинно-наслідковими зв'язками у сучасних соціально-економічних системах. Первинну роль починають відігравати фінансові відносини, які формують «фінансову економіку» або «фінансоміку» - так у ряді наукових джерел [3, 11, 10] починають називати цей тип розвитку суспільної системи. У таких умовах фінансовий інжиніринг стає одним з головуючих чинників домінування фінансового сектору над сектором реальним шляхом створення нових фінансових продуктів та послуг.

По-третє, глобалізація світогосподарських зв'язків призводить до формування та активної розбудови системи світових фінансів, що набувають глобального характеру. Наслідком цього є поширення новітніх фінансово-кредитних технологій, тобто результатів застосування фінансового інжинірингу.

Наслідком впливу вищенаведених чинників є активне формування та поширення технологій віртуалізації. Вони дозволяють створювати фінансові продукти, що містять у собі віртуальну складову, шляхом застосування фінансового інжинірингу.

Проведене дослідження дає змогу встановити, що об'єктами фінансового інжинірингу є фінансові потоки у реальній та віртуальній формі, сферою реалізації яких є ринок фінансових послуг. Таке розширення об'єкту вважається необхідним, бо створення нових фінансових продуктів шляхом їх штучного конструювання є зміщенням реального та віртуального фінансових потоків та їх взаємного перетворення.

Результатом застосування методів та прийомів фінансового інжинірингу є розробка фінансових продуктів – це є логічним продовженням наукових розвідок, проведених Науменковою С. та Міщенко С. Дослідниці подають таке тлумачення фінансового продукту: «Фінансовий продукт – це форма представлення фінансової послуги на ринку» [3; с. 23].

Інституційне закріплення статусу фінансового інжинірингу у нормативно-правовому забезпеченні обмежене лише загальним визначенням фінансової послуги. Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» не визначено статус фінансового інжинірингу й не віднесено до переліку основних фінансових послуг, визначений лише статус фінансової послуги.

Згідно з вищезгаданим Законом «фінансова послуга - операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, - і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [12].

Визначення лише фінансової послуги у нормативно-правовій літературі значно обмежує поле дослідження та створює умови для нечіткого трактування пов'язаних категорій. Категорії «фінансовий актив», «фінансовий інструмент», «фінансова послуга» та «фінансовий продукт» повинні бути витлумачені, перш за все, з точки зору їх економічної сутності.

Тлумачення названих вище категорій вимагає порівняння визначень фінансового активу у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»: «фінансові активи - кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів» [12]. Нормативно-правовий акт лише називає інструменти, які можуть бути віднесені до фінансових активів.

Іншим чином подає визначення фінансового активу Шелудько В.: «Фінансові активи є специфічними неречовими активами, які являють собою законні вимоги власників цих активів на отримання певного, як правило грошового доходу у майбутньому» [14; с. 29].

Найголовнішим у сутнісних визначеннях фінансових активів є наголошення на очікуванні доходів від вкладень. Продовжуючи конкретизацію понять, можна стверджувати, що фінансові інструменти є конкретною формою реалізації фінансового активу, тобто нормативно-правове визначення більшою мірою відповідає тлумаченню фінансового інструменту, що таким чи іншим чином знову призводить до терміну «фінансовий інжиніринг».

Висновки. Отже, на підставі проведеного дослідження запропоновано новий підхід до визначення фінансового інжинірингу: під фінансовим інжинірингом розуміється сукупність прийомів, методів та технологій штучного створення фінансових інструментів, фінансових послуг та фінансових продуктів з визначеними раніше якостями.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Белоліпецький В. Финансовая экономика: концептуальные основы и механизм реализации [Текст] / В. Г. Белоліпецький // *Философия хозяйства*. — 2000. — № 1. — С. 58—85.
2. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера [Текст] / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, 1998. — 481 с.
3. Бузгалин А. В. Кризис – 2008: виртуальный фiktивный капитал и альтернативы его безконтрольному развитию [Текст] / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // *Философия хозяйства*. — 2008. — № 6. — С. 19-27.
4. Воробьева З. А. Финансовый инжиниринг на рынке корпоративных облигаций : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 [Текст] / Воробьева Зоя Александровна. — Москва, 2004. — 305 с.
5. Глухов М. Ю. Структурированные финансовые продукты в системе финансового инжиниринга : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 [Текст] / Глухов Михаил Юрьевич. — Москва, 2007. — 211 с.
6. Капелинский Ю. И. Финансовый инжиниринг с использованием ценных бумаг : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 [Текст] / Капелинский Юрий Игоревич. — Москва, 1998. — 129 с.
7. Лычагин М. В. Финансовые инновации: Зарубежный опыт / М. В. Лычагин, Скотт Квин, В. И. Суслов [и др.] ; отв. ред. М. В. Лычагин, В. И. Суслов. [Текст] — Новосибирск : Наука, Сиб. предприятие РАН, 1997. — 160с.
8. Мороз А. Банківські операції : підручник [Текст] / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна [та ін.]. — К. : КНЕУ, 2000. — 384 с.
9. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. [Текст] // С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. — К. : Знання, 2010. — 532 с.
10. Неклесса А. И. Финансовый мир: реальные следствия виртуальных стратегий [Текст] / А. И. Неклесса // *Философия хозяйства*. — 1999. — № 2. — С. 52—60.

11. Осипов Ю. М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики [Текст]/ Ю. М. Осипов // Философия хозяйства. — 2000. — № 2. — С. 8—15.
12. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 01.01.2011 N 2756-VI (2756-17) [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14> — Загол. з екрану.
13. Пробоїв О. А. Формування та нарощування стратегічного потенціалу підприємств інструментами фінансового інжинірингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)» [Текст]/ Пробоїв Ольга Анатоліївна. — Донецьк, 2008. — 20 с.
14. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб[Текст]/ В. М. Шелудько. — К. : Знання-Прес, 2002. — 535 с.

УДК 336.144:334

А.Т. Тофанчук

РОЗРОБКА ФІНАНСОВИХ ПЛАНІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ

У статті обґрунтовані вибір об'єкту та ключові моменти методики планування. Розробка системи взаємопов'язаних планів передбачає визначення результатів діяльності авіакомпанії на основі техніко-економічних показників, які характеризують виконання рейсу.

Ключові слова: авіакомпанія, планування, балансові показники, фінансові результати діяльності, рух коштів, рейс, показники виконання рейсу, прогнозні та нормативні значення показників.

В статье обоснованы выбор объекта и ключевые моменты методики планирования. Разработка системы взаимосвязанных планов предусматривает определение результатов деятельности авиакомпании на основе технико-экономических показателей, характеризующих выполнение рейса.

Ключевые слова: авиакомпания, планирование, балансовые показатели, финансовые результаты деятельности, движение средств, рейс, показатели выполнения рейса, прогнозные и нормативные значения показателей.

The article is the choice of object and key points of planning techniques. Developing a system of interrelated plans involves identifying the performance of airlines on the basis of technical and economic indices that characterize the flight.

Keywords: airline planning, balance performance, financial results, cash flow, flight, flight performance indicators, forecasting and normative values of.

Постановка проблеми. На даний час в економічній літературі відбувається відродження інтересу до планування як невід'ємної функції управління суб'єктами господарювання в ринкових умовах. В основному це пояснюється ускладненням умов функціонування суб'єктів господарювання,

прискоренням і поглибленням масштабних змін у зовнішньому середовищі. Як наслідок, запорукою ефективного і стабільного функціонування суб'єкта господарювання є наявність ефективного інструментарію з прогнозування змін, що відбуваються, розробки ефективних заходів з адаптації до них, а при сприятливих умовах – до підвищення конкурентоспроможності та розширення свого впливу на займаному сегменті ринку.

В системі планів авіакомпанії особливе місце займає фінансовий план, який у грошовій формі інтегрує всі інші види планів (з нальоту, технічного обслуговування і ремонту, підготовки та перепідготовки персоналу, заходів з забезпечення безпеки польотів і авіаційної безпеки тощо). Особлива роль фінплану визначає необхідність врахування методикою його складання мети діяльності суб'єкта господарювання на певний період часовий. В той же час методика розробки поточного фінплану на місяць, квартал тощо має носити по можливості інваріантний характер до умов господарювання та цілей діяльності, до характеру задач, які вирішуються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно з чинним законодавством, підприємства державного сектору економіки та господарські товариства з державним пакетом акцій у статутному фонді зобов'язані складати та звітувати про виконання річних з поквартальною розбивкою фінансових планів [1, 2]. Аналіз діючої методики розробки планів державних підприємств показав її спрямованість на виявлення резервів з економії затрат та збільшення за рахунок цього сум сплачуваних податків. Відображенням цього є використання занадто деталізованої класифікації витрат та ускладненій внаслідок цього методиці виконання розрахунків. Вимоги щодо необхідності додержання росту доходів підприємства не менше директивних показників зростання валового внутрішнього продукту держави на плановий рік при дотриманні жорсткого режиму економії не відповідають цілям діяльності підприємств, носять характер адміністрування.

До ще однієї вади діючого порядку розробки фінпланів державних підприємств можна віднести те, що одностороння орієнтація на доходи, витрати і прибуток не дає змогу охарактеризувати стан підприємства у зовнішньому середовищі, яке зацікавлено не в зростанні обсягів отриманого прибутку, а у забезпеченні оборотними коштами своєї виробничої діяльності.

Бізнес-планування, спрямоване на вирішення окремих важливих питань розвитку підприємства, або на техніко-економічне обґрунтування великих проектів [5], є занадто ускладненою для вирішення задач поточного планування, в тому числі для проведення поточної роботи.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Відсутність поширеної методики планування поточної фінансової діяльності обумовлена тим, що існуючі опосередковано враховують інтереси та умови функціонування суб'єктів господарювання. Останні зацікавлені в

довгостроковому періоді не у нарощуванні прибутку, а у забезпеченні високої поточної платоспроможності. Цей показник відображає реальне положення суб'єкта господарювання у зовнішньому середовищі, в тому числі стан розрахунків із дебіторами і кредиторами, в довгостроковому плані – рівень рентабельності діяльності. У якості кількісного показника, який характеризує рівень платоспроможності, пропонується використовувати залишок коштів на начало (початок) певного періоду.

Мета статті. Полягає в обґрунтуванні методики розробки поточного фінансового плану роботи авіакомпанії (на прикладі авіакомпанії бізнес – авіації), спрямованої на забезпечення належного рівня платоспроможності, та у висвітленні особливостей розрахунку окремих найбільш важливих показників плану.

Виклад основного матеріалу. Умовою використання методики розробки фінансових планів є активне поведження суб'єктів господарювання у зовнішньому середовищі, коли необхідна мобілізація ресурсів для вирішення виникаючих проблем, а засобом виступає фінансовий план, який у цьому сенсі є інструментом реалізації принципів стратегічного менеджменту [7].

Фінансовий стан суб'єкта господарювання у зовнішньому середовищі в першу чергу характеризується рівнем платоспроможності або сумою грошових коштів на кінець планового періоду з урахуванням стану його розрахунків із дебіторами і кредиторами. У разі великих структурних змін цей показник може бути доповнений загальною сумою ліквідних активів. Відношення зазначеної суми до фінансових зобов'язань або до рівня обігових коштів, що витрачаються за певний період часу, визначає рівень ризикованості у підтриманні належного рівня платоспроможності.

Сума грошових коштів відображає: стан розрахунків суб'єкта господарювання на початок планового періоду та зміни, які передбачені в ньому; фінансові результати господарської діяльності та рух грошових коштів (у разі необхідності – всіх активів) на протязі планового періоду. Таким чином, критерієм успішності складання фінансового плану є наявність на поточному та валютних рахунках підприємства заздалегідь обумовленого залишку коштів на кінець планового періоду.

Наведена на рис. 1 схема демонструє узагальнену методику виконання розрахунків і прийняття рішень в процесі розробки поточного фінансового плану авіакомпанії у відповідності до розробленої методики. Методика відповідає змісту чинних форм і методів складання фінансової звітності: бухгалтерського балансу, звіту про фінансові результати, руху грошових коштів. Збереження послідовності у виконанні звітних та планових розрахунків дає можливість у подальшому здійснювати співставлення результатів планових розрахунків з фактичними даними.

Критерієм ефективності розробленого фінплану є розробка комплексу рішень з максимізації залишків коштів на кінець планового періоду в умовах обмеженості наявних ресурсів та необхідності виконання своїх фінансових зобов'язань.

Важливим є етап, на якому розраховуються фінансові результати поточного періоду (кварталу, місяця). Основною задачею етапу є інтеграція у грошовій формі всіх видів планів, які складаються авіакомпанією на поточний період. Для підвищення достовірності результатів розрахунків широко використовуються нормативи, які встановлюються самостійно суб'єктом господарювання..

Вивчення досвіду роботи авіакомпаній бізнес-авіації довело доцільність розрахунку і подальшого використання нормативів, які характеризують певні техніко-економічні дані виконуваних рейсів. Для розрахунку нормативів на попередньому етапі здійснюється групування виконуваних рейсів за дальністю безпосадового польоту, що дозволяє з великим рівнем ймовірності розрахувати математичні очікування значень нормативів.



Рисунок 1. Методика розробки фінансового плану та прийняття рішень по забезпеченню грошовими коштами поточної діяльності авіакомпанії

Обсяг попиту визначається замовниками у вигляді годин нальоту, або у кількості виконуваних рейсів поза розкладом за конкретними маршрутами у випадку попереднього надання замовником маршрутів польотів, хоча можливі інші варіанти співпраці авіакомпанії з покупцями надаваних нею послуг. На практиці при визначенні планової суми доходів авіакомпанії використовуються показники ціни льотної (вірніше – польотної) години, або розрахунку вартості виконаного рейсу.

Використання ціни польотної години як одиниці розрахунку суми доходів і витрат носить обмежений характер, тому що при зміні структури виконуваних маршрутів та, відповідно, дальності безпосадочного польоту суттєво змінюється собівартість льотної години у порівнянні з базою розрахунків. Розробка плану шляхом обчислення вартості витрат на виконання конкретних маршрутів польотів не завжди є доцільним внаслідок великого рівня ймовірності зміни планів польотів замовником(замовниками). Пропонується в якості основи для планових розрахунків використовувати техніко-економічні показники рейсів авіакомпанії за результатами їх попереднього групування за дальністю або географією польотів. Такий підхід дозволяє інтегрувати певну конкретизацію плану рейсів з імовірнісним характером замовлень на послуги авіакомпанії бізнес-авіації.

Пропонований підхід до розробки поточних планів базується на таких поняттях. Польотний час літаків – це загальний час з початку руху літака з ціллю зльоту до моменту зупинки по закінченні польоту [3]. Для вертольотів, які набирають все більшого поширення у наданні послуг бізнес-авіації, польотний час визначається як загальний час з моменту початку оберту лопатів несучих гвинтів вертольоту до моменту повної зупинки вертольоту по закінченні польоту та припинення оберту несучих гвинтів [4]. Рейс – це пара аеродромів (вертолітних площадок), які забезпечують виконання початково-кінцевих етапів польоту повітряного судна за встановленим маршрутом.

Аналіз роботи авіакомпаній бізнес-авіації доводить достатність проведення групування рейсів за ознакою частоти їх виконання на масові (регулярні) та такі, що мають одиничний характер (нерегулярні). Результати такого групування дають можливість в подальшому розробляти поточні плани з високим рівнем достовірності. З урахуванням наведених висновків щодо складання поточних фінансових планів авіакомпанії бізнес-авіації, відповідних термінів їх складання та використання, може бути запропонована схема розрахунків фінансових результатів на плановий період, яка зображена на рис. 2. Наведена схема є розшифровкою етапу визначення фінансових

результатів у плановому періоді методики розробки фінансових планів, яка наведена на рис. 1.

Групування витрат за статтями та основними підрозділами є передумовою не тільки подальшого розрахунку фінансових нормативів, а й оцінки виконання плану. Оцінка виконання поточного фінансового плану може бути виконана шляхом співставлення фактичних і планових показників поточного фінансового плану з урахуванням стану розрахунків авіакомпанії з дебіторами і кредиторами.

Слід зазначити, що таке групування виходить за межі задач, які повинна вирішувати система бухгалтерського обліку на підприємстві. Тому його доцільно здійснити в рамках самостійного програмного забезпечення.



Рисунок 2. Схема проведення розрахунків при розробці плану фінансових результатів діяльності

На основі висвітлених у статті положень розроблена і реалізується у практиці господарської діяльності методика виконання розрахунків при

складанні фінансового плану поточної діяльності, яка доказала свою ефективність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження порядку складання затвердження та контролю виконання фінансових планів державних підприємств, акціонерних, холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше ніж 50 відсотків акцій (часток, паїв) належить державі, та їх дочірніх підприємств, затверджені наказом Міністерства економіки від 21.06.2005 № 173 та зареєстрованого в Міністерстві юстиції від 11.07.2005 № 729/11009.

2. Про складання фінансових планів підприємств транспорту та зв'язку і звітність про їх виконання, затверджені наказом Міністерства транспорту та зв'язку від 22.01.2007 № 39.

3. Международные стандарты и рекомендуемая практика ИКАО. Приложение 6 к Конвенции о международной гражданской авиации. Эксплуатация воздушных судов. Часть I. Международный воздушный транспорт. Самолеты.

4. Международные стандарты и рекомендуемая практика ИКАО. Приложение 6 к Конвенции о международной гражданской авиации. Эксплуатация воздушных судов. Часть III. Международный воздушный транспорт. Вертолеты.

5. Стоун Ф. Бизнес-план. – Эксмо, 112 с.

6. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств. Затверджені наказом Міністерства економіки України від 06.09.2006 № 290.

7. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии/ Пер. С англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.- 576 с.

658.168.5:629.73(045)

В.П.Пильнова

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ ЯК ПРОВІДНОЇ ФОРМИ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ НА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ ТА ЯВИЩА

У статті досліджується вплив провідної форми централізації капіталу в сучасній економіці - транснаціональних стратегічних альянсів на економічні процеси та явища.

Ключові слова: транснаціональні стратегічні альянси, централізація капіталу.

Стаття посвящена исследованию влияния ведущей формы централизации капитала в современной экономике – транснациональных стратегических альянсов на экономические процессы и явления.

Ключевые слова: транснациональные стратегические альянсы, централизация капитала.

The article is devoted to research of influence the leading form centralization capital in modern economy - transnational strategic alliances on economic processes and the phenomena.

Keywords: transnational strategic alliances, centralization of the capital.

Постановка проблеми. Постійно зростаюча, подальша централізація капіталу у світовій економіці є одним з проявів глобалізації. Інтенсивний розвиток транснаціональних стратегічних альянсів, як однієї з провідних форм централізації капіталу, перетворив їх у потужну силу сучасної світової економіки. У зв'язку з цим, особливої актуальності набуває дослідження наслідків впливу транснаціональних стратегічних альянсів на економічні процеси та явища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Певним питанням централізації капіталу присвячені роботи сучасних українських вчених: Базилевича В., Бланка І., Гальчинського А., Гейца В., Голікова В., Костусева О., Кузьміна О., Пасхавера О. та ін. Проблема централізація капіталу в транснаціональних стратегічних альянсах, присвячені праці Брейлі Р., Зав'ялової О., Кизима Н., Ли Ч., Лучко М., Майерса С., Портера М., Рогача І., Рокочі В., Сіденко В., Соколенко С., Новицького В., Фіннерті Д, Чижа Н., Шевченко В. та ін.

В той же час, залишаються недостатньо вивченими проблеми впливу сучасних форм централізації капіталу, зокрема транснаціональних стратегічних альянсів на економічні процеси та явища. Однією з найскладніших проблем залишається державне регулювання процесів централізації капіталів в Україні, враховуючи позитивний, негативний, а подекуди і суперечливий їх вплив на економіку країни.

Формування цілей статті. Актуальність наукового дослідження пов'язана з розкриттям впливу, що здійснюють транснаціональні стратегічні альянси, як провідна форма централізації капіталу в глобальній економіці, на економічні процеси та явища.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій літературі, транснаціональні стратегічні альянси (ТСА) визначають як різноманітні форми союзів транснаціональних корпорацій. За формулюванням Портера М., «стратегічний альянс як форма інтеграції різних видів капіталу, об'єднує господарюючі суб'єкти не на основі права власності, а на основі договірних зобов'язань, що обумовлені відповідними угодами про співробітництво в різних галузях» [1, с.86].

Транснаціональні стратегічні альянси визначаються як «глобальні форми здійснення партнерства, спільної або пайової діяльності на основі багаторонних контрактів (угод) компаній різних країн через здійснення спільної маркетингової, фінансової, інноваційної, інвестиційної та операційної діяльності» [2, с.206].

ТСА розвиваються в усіх основних сферах глобальної конкуренції – телекомунікаціях, інформатиці, виробництві електроніки та електротехніці, авіаперевезеннях, автомобілебудуванні, хімічній промисловості та фармацевтиці, фінансовому секторі та ін. Але, найбільшими темпами зростає кількість створення ТСА у сфері послуг. Найбільш розповсюдженими формами стратегічних альянсів є сучасні спільні НДДКР між компаніями – учасницями, спільні продажі, маркетинг та спільне виробництво.

Особливістю стратегічних союзів стало те, що вони дедалі частіше укладаються між ТНК різних країн базування. Кожна транснаціональна фірма може вступити в союз із великою кількістю інших компаній. Іноді такі альянси об'єднуються фірмами, що породжує складні взаємовідносини одночасного співробітництва та суперництва. В результаті створюються цілі мережі ТНК, що об'єднують значну кількість прямо й опосередковано контрольованих ними фірм. Таким чином, глобальні стратегічні альянси базуються на можливостях партнерів доповнювати один одного, як у наданні ресурсів, так і в інтелектуальному відношенні, що, в кінцевому результаті, дає можливість партнерам одержувати прибуток і розширювати масштаби ділової активності.

Міжнародні стратегічні альянси, як провідна форма централізації капіталу, здійснюють позитивний і негативний вплив на економічні процеси та явища. Стратегічні альянси можуть збільшити ефективність виробництва шляхом економії на витратах виробництва та НДДКР. У швидко зростаючих секторах економіки, наприклад у галузях пов'язаних з інформаційними та телекомунікаційними технологіями, стратегічні альянси можуть реалізувати економію на масштабі, а також використовувати переваги створених мереж. Особливо корисна в цьому сенсі міжнародна співпраця компаній, що разом розробляють загальні операційні стандарти, що підвищують ефективність трансфертів інформації та потенційну ефективність праці мереж. Наприклад, розвиток стандарту зв'язку GSM стимулювало зростання використання мобільних телефонів у Європі. Міжфірмова кооперація допомагає також уникнути “війн стандартів” та призводить до створення єдиного запатентованого продукту, а також полегшує створення “поєднаних продуктів”, що виробляються багатьма компаніями, заохочуючи, таким чином, розвиток конкуренції між ними на більш пізніх стадіях життєвого циклу продукту.

Разом з тим, існує і негативний вплив стратегічних альянсів при адаптації до всіляких стандартів. Так, співробітництво компаній щодо адаптації стандартів, може призвести до фіксування певної конструкції продукту та сприяти антиконкурентній координації інших аспектів діяльності компаній – партнерів стратегічних альянсів.

На макрорівні, стратегічні альянси можуть збільшувати інноваційні можливості як для приймаючої країни, так і для країн базування транснаціональних компаній, за допомогою глобального обміну знаннями.

Але, стратегічні альянси можуть іноді мати і негативний вплив на ефективність діяльності компаній, що приймають в них участь, а опосередковано – і інших фірм, а також на положення споживачів. Це відбувається тому, що стратегічні альянси зв'язані з певними ризиками, особливо коли цілі та ролі фірм – партнерів па альянсу недостатньо чітко продумані та узгоджені. Альянси, що не досягли намічених цілей, породжують неефективну трату фінансових ресурсів, знань та ін. у тих випадках, коли невірні вибрані партнери для стратегічних альянсів або, при реалізації спільних проєктів, не опрацьована загальна стратегія. Співпраця з маленькими фірмами – субпідрядниками, з якими не обов'язково вступати в альянс, у ряді випадків більш ефективна.

Таким чином, можна зробити висновок ТСА приносять переваги від використання новітніх ресурсів і, таким чином, позитивно впливають на ефективність виробництва. При цьому, підвищується мобільність виробничих ресурсів, в результаті посилення конкуренції звільнюються ресурси, що можуть бути використані з більшою віддачею в інших сферах господарювання.

Стратегічні альянси виступають генераторами росту виробництва та зайнятості і, відповідно, підвищенню доходів у компаній, що інтегровані разом з учасниками ТСА у глобальні ланцюги створення доданої вартості і глобальні мережі НДДКР. Таким чином, для ділових партнерів компаній, що приймають участь і мають успіх у ТСА, існують довгострокові переваги такого співробітництва. З іншого боку, стратегічні альянси можуть підсилити ризики конкуренції на ринках приймаючих країн та погіршити умови діяльності компаній, що діють у тих же сферах, що і учасники трансграничних злиттів і поглинань та стратегічних альянсів.

Щодо впливу міжнародних стратегічних альянсів, на процеси конкуренції, то участь компаній в ТСА не означає ослаблення конкуренції на світових ринках. Фірми, що беруть участь у транснаціональних стратегічних альянсах, співпрацюючи в одній сфері бізнесу, можуть паралельно продовжувати конкурувати одна з одною в інших галузях діяльності.

Досліджуючи вплив стратегічних альянсів на економічну діяльність корпорацій, треба зазначити що він оцінюється як переважно позитивний. Стратегічні альянси націлені на розподіл ризиків та витрат за новими проєктами, на стимулювання інноваційних можливостей партнерів, на розробку новітніх технологій та товарів. Переваги для фірм, що вступають в альянс, полягають в економії на багатьох видах виробничих витрат; в оптимізації НДДКР; у доступі до матеріальних та нематеріальних активів партнерів по альянсу (зокрема, до більш ефективних методів менеджменту,

до маркетингової інформації щодо ринків, споживачів та ін.). Всі ці переваги можуть проявлятися не лише у довгостроковому, а і у короткостроковому періодах.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок.

Проаналізувавши сучасні світові тенденції розвитку централізації капіталу в транснаціональних стратегічних альянсах, приходимо до висновку, що ТСА здійснюють як позитивний, так і негативний, а подекуди і суперечливий вплив на економічні процеси та явища. ТСА сприяють міжнародному руху капіталів, технологій, товарів та послуг, а також інтеграції філій транснаціональних корпорацій в глобальні мережі. Вони можуть, як на макрорівні, так і на мікрорівні, слугувати фактором підвищення загальної ефективності виробництва та інноваційних можливостей, а також здійснювати позитивний вплив на економічне зростання та зайнятість, особливо якщо у приймаючих країнах проводиться політика, що сприяє реструктуризації економіки.

Україна знаходиться під потужним впливом іноземних економічних суб'єктів, таких як окремі країни та міжнародні організації, так і потужні транснаціональні корпорації, і їх стратегічні альянси які, в першу чергу, намагаються реалізувати власні інтереси, що не завжди відповідають національним інтересам України. Зміцнити національний економічний суверенітет та затвердитись на світовому ринку як конкурентноздатна держава Україна може лише при підтримці національного капіталу. Постає питання державного регулювання процесів централізації капіталу та необхідність державної підтримки створення та розвитку національних стратегічних альянсів та фінансово – промислових груп і поступового їх перетворення в потужні транснаціональні корпорації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Портер М. Международная конкуренция [Текст] / М. Портер. - М.: Международные отношения, 1993. - 513с.
2. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник [Текст] / Под. ред. В.Рокоча, О.Плотніков, В.Новицький та ін.- К.: Таксон, 2001.- 304 с.
3. Лучко М.Л. Конкурентные стратегии ТНК: стратегические альянсы, слияния и поглощения [Текст] / М.Л.Лучко //Вестник московского университета. Сер. 6. экономика. 2004. №1., с.33-36.
4. Удовик. С.Л. Глобализация: семиотические подходы [Текст] / С.Л.Удовик – М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер», 2002. – 480с.

УДК 331.08 (045)

Т.Н. Шкода

СУТНІСТЬ АУТСОРСИНГУ В ОБЛАСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статті досліджено сутність аутсорсингу в області управління персоналом як зовнішньої функції управління підприємством, проаналізовано відмінність та схожість даного поняття з аутстафінгом та лізингом персоналу.

Ключові слова: підприємство, персонал, аутсорсинг персоналу, аутстафінг персоналу, лізинг персоналу, зовнішня функція управління.

В статье исследована сущность аутсорсинга в области управления персоналом как внешней функции управления предприятием, проанализированы различие и схожесть данного понятия с аутстаффингом и лизингом персонала.

Ключевые слова: предприятие, персонал, аутсорсинг персонала, аутстаффинг персонала, лизинг персонала, внешняя функция управления.

HR outsourcing as external enterprise management function is searched and in this article. Difference and similarity between hr outsourcing, hr outstaffing and hr leasing are also analyzed here.

Key words: enterprise, personnel, staff, hr outsourcing, hr outstaffing, hr leasing, external management function.

Постановка проблеми. Високі технології, стрімкі зміни та безпрецедентна конкуренція вимагають від підприємств постійної боротьби за лідерство на ринку. Таким чином, перебуваючи під сильним економічним тиском, підприємства мають організувати свій бізнес найбільш ефективним шляхом. Цього можна досягнути, наприклад, шляхом зниження постійних поточних витрат при збереженні раніше досягнутої високої якості вироблених товарів чи наданих послуг.

Отже, для ефективної організації бізнесу підприємство має застосовувати різні варіанти. Одним з таких варіантів є саме аутсорсинг в області управління персоналом, який дозволяє оптимізувати функціонування підприємства за рахунок зосередження діяльності на основному напрямку. Мотивацією його застосування є можливість застосування праці персоналу тільки тоді, коли це необхідно, що дозволяє знизити витрати на утримання штату.

Зазначимо, що закордоном практика аутсорсингу в області управління персоналом є звичним явищем, в той час як в Україні це явище тільки починає набирати обертів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед останніх досліджень та публікацій з аутсорсингу в області управління персоналом варто виділити роботи Бучина С., Голуб В., Лисак А., Осейко М., Хлебнікова Д. та ін.

Як зазначають експерти, таке поняття, як «аутсорсинг» в законодавстві України відсутнє і відповідно регулюватися може тільки за аналогіями з нормами закону [3]. Єдиними згадками про правовідносини в формі аутсорсингу є Методичні вказівки інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалені Постановою Правління НБУ № 104 від 15.03.2004 р. [6], та Лист Держбудівництва України № 23-13/1052/0/6-11 від 08.02.2011 р. Отже, як бачимо, аутсорсинг дійсно є відносно новим поняттям для

українського ринку. В Росії також приділяють увагу питанням аутсорсингу. Зокрема в постанові Росстату від 27.06.2006 р. № 42 «Про затвердження інструментарію для організації статистичного спостереження за діяльністю в області науки, інвестицій та праці на 2007 р.» під аутсорсингом розуміється передавання ряду функцій і бізнес-процесів спеціалізованому підряднику [7].

Проте, як пише А. Лисак, у світі зростає кількість компаній, які готові частково чи повністю передати на аутсорсинг функції внутрішніх HR-підрозділів [4]. Про це свідчать дані дослідження ринку кадрового консалтингу, проведеного міжнародною кадровою агенцією Kelly Services: якщо в 2009 році аутсорсинг персоналу тією чи іншою мірою використовували 43% компаній – учасників дослідження, то в 2010 році – вже 46%. При цьому головною послугою аутсорсингу залишається рекрутмент персоналу.

Метою даного дослідження є дослідження сутності аутсорсингу в області управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо абстрагуватися від специфіки управління персоналом, то найбільш класичним є визначення аутсорсингу, дане Інститутом аутсорсингу (США) – Outsourcing Institute, де зі змістовною точністю говориться, що «аутсорсинг – це організаційне рішення з передачі сторонньому підряднику деяких бізнес-функцій або окремих бізнес-процесів організації» [2].

Виходячи з практичних міркувань і на основі узагальнення різноманітних точок зору, аутсорсинг дійсно можна розглядати та визначати як з позиції споживача послуги, так і з позиції її виробника (аутсорсера). Як пише Хлебніков Д.В. [8], з точки зору споживача, аутсорсинг розглядається як передавання бізнес-процесів і бізнес-функцій у зовнішнє управління з метою економії витрат, підвищення якості та інших стратегічних цілей, які дозволяють збільшити вартість компанії. При цьому з позиції постачальника аутсорсингові послуги визначаються як генерування і акумуляція прогресивного досвіду стосовно виробництва, виконання певних функцій, операцій і ресурсів для наступного їх продажу.

Серед дослідників проблем аутсорсингу в області управління персоналом так само немає однастайності стосовно визначення даного поняття.

Так, наприклад, В. Голуб виділяє наступні схеми аутсорсингових послуг [3]:

- Зовнішнє джерело (outsourcing) – в цьому випадку компанія-замовник передає яку-небудь зі своїх функцій компанії-виконавцю, тобто купує послугу, а не працю конкретних працівників;
- Виведення персоналу із штату (outstaffing) – в цьому випадку аутсорсер не підбирає працівників, а оформляє у себе вже наявний персонал компанії-замовника;

- Лізинг персоналу (staff leasing) – схема, за якої компанія-виконавець надає компанії-замовнику працівників, що знаходяться в її штаті на відносно довгий термін – від декількох місяців до декількох років.

Як бачимо, в даному випадку аутсорсинг в області управління персоналом розглядається саме як делегування HR-функції компанії-виконавцю.

Інший експерт, М. Осейко, ототожнює аутсорсинг персоналу та лізинг персоналу як надання тимчасових працівників [5]. В цьому з ним можна частково погодитись, оскільки і в першому, і в другому випадку, спільним є отримання підприємством-замовником працівників аутсорсера для виконання робіт в області управління персоналом. Проте якщо при аутсорсингу підприємство-постачальник послуг виконує HR-функцію підприємства-замовника за допомогою своїх працівників на своїй території переважно, то при лізингу персоналу – підприємство-постачальник фактично надає в оренду своїх працівників для роботи на території замовника послуг.

Також М. Осейко наголошує на тому, що при залученні тимчасових працівників мова йде саме про аутсорсинг персоналу, а аутстафінг – це, навпаки, аутсорсинг HR-функцій [5].

Проте, на нашу думку, більш науково обґрунтованою, ніж позиція М. Осейко, є позиція В. Голуб, яка чітко розділяє аутсорсинг, аутстафінг та лізинг персоналу. Адже аутсорсинг HR-функцій відбувається і при аутсорсингу персоналу, і при аутстафінгу, і при лізингу. Різниця полягає лише в способі залучення працівників.

Варто зазначити, що саме економічна криза серйозно вплинула на розвиток аутсорсингу функції управління персоналом в Україні. Масове скорочення персоналу, скорочення витрат призвели до того, що компанії серйозно задумались над тим, що дешевше, спокійніше та ефективніше не тримати штат своїх спеціалістів, а звернутись до послуг провайдерів аутсорсингу. У топ-менеджерів та власників бізнесу сформувалось чітке розуміння того, що деякі витратні адміністративні і просто непрофільні функції можна з легкістю передавати на аутсорсинг, економлячи при цьому кошти і здобуваючи гнучкість та чіткість бізнес-процесів. Наприклад, аутсоринг розрахунку заробітної плати за останні декілька років вже відвоював собі значну частку ринку – підприємства почали активніше залучати зовнішніх постачальників для вирішення питань, пов'язаних із забезпеченням розрахунку заробітної плати, відпускних і лікарняних, компенсацій при звільненні, винагород і т.ін.

Дослідження свідчать [4], що необхідність аутсорсингу як послуги прямо залежить від величини бізнесу. 84% невеликих компаній (до 1000 осіб) мають від 1 до 5 працівників в підрозділах з управління персоналом і віддають перевагу централізованому здійсненню HR-функції. В той же час

77% крупних компаній (більше 50000 осіб) мають штат в 20 і більше HR-працівників і регулярно залучають зовнішніх провайдерів HR-послуг.

Найчастіше компанії передають на аутсорсинг функцію рекрутмента - 69%. При цьому кожен третій працівник внутрішнього HR-підрозділу безпосередньо на пошук і підбір персоналу витрачає не більше 10% свого часу. А в цілому більше 70% HR-спеціалістів витрачають не більше половини свого часу на рекрутмент.

Крім того, компанії залучають професійних HR-консультантів до розрахунку заробітної плати (54%), управління соціальним пакетом (26%), тренінгів (24%), адміністрування hr-модуля корпоративної інформаційної системи (16%), формування структури компенсацій (8%) та кар'єрного менеджменту (4%).

В загальному випадку, аутсорсинг в області управління персоналом (HR-аутсорсинг або кадровий аутсорсинг) – це залучення зовнішніх ресурсів (компаній), які спеціалізуються в області управління персоналом і володіють відповідним досвідом, знаннями, технічними засобами, для виконання всіх або частини функцій з управління процесами HR-служби [1]. Замовник тільки формує задачі перед постачальником послуг. При цьому право контролю, спосіб виконання задачі, відповідальність за досягнутий результат лягає на постачальника послуг.

Проте, враховуючи висновки проведеного нами дослідження сутності аутсорсингу в області управління персоналом, вищезазначене визначення та визначення аутсорсингу, дане С. Бучиним [2], пропонуємо наступне визначення аутсорсингу в області управління персоналом – це форма господарських взаємовідносин між замовником та виконавцем, при яких замовник концентрується на основних видах діяльності, а функцію в області управління персоналом і відповідальність за її ефективність передає професійному виконавцю (аутсорсеру), який спеціалізується в області управління персоналом і володіє відповідним досвідом, знаннями, технічними засобами, на довгостроковій контрактній основі, з метою підвищення якості, зниження витрат, зменшення часу виконання HR-процесів і отримання конкурентних переваг.

Висновки з даного дослідження. Отже, проведене нами дослідження сутності аутсорсингу в області управління персоналом показало, що однакості в трактуванні цього поняття серед дослідників досі немає. Крім того, ця зовнішня функція в управлінні персоналом в Україні добре розвинута тільки на рівні підприємств з іноземними інвестиціями або повністю іноземних компаній.

Таким чином, надалі варто провести дослідження тенденцій розвитку аутсорсингу в області управління персоналом та тих переваг і недоліків, які містить у собі цей привабливий інструмент управління персоналом підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аутсорсинг в области управления персоналом: настоящее и будущее рынка в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.trainings.ua/article/2645.html>
2. Бучин С. Что такое Аутсорсинг? Давайте разберемся. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.hrm.ru/chto-takoe-outsorsing-davajte-razberemsja>
3. Голуб В. Аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала: юридические аспекты. [Текст] // В. Голуб // Управление персоналом-Украина – Киев, Издательство HRD, 2011. – № 7 (214) – С.30-33.
4. Лысак А. HR-аутсорсинг: данные исследования. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.trainings.ua/article/1852.html>
5. Осейко Н.. Аутсорсинг или аутстаффинг? [Текст] / Н. Осейко // Управление персоналом-Украина – Киев, Издательство HRD, 2011. – № 7 (214) – С.12.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Федеральної служби державної статистики Російської Федерації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
8. Хлебников Д.В. Аутсорсинг как инструмент снижения бизнес-затрат и оптимизации бизнес-системы [Текст] // Компас промышленной реструктуризации. – 2004. №2. – С.18.
УДК 300.399.33

Алиев Ариф Бейлар оглы

**ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТОВАРНОГО РЫНКА В
АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

У статті розглянуто сучасний стан інфраструктури Азербайджану. Проаналізовано особливості застосування методів оптимізації інфраструктури.

Ключові слова: інфраструктура, регіон, підприємство.

В статье рассмотрены современное состояние инфраструктуры Азербайджана. Проанализированы особенности применения методов оптимизации инфраструктуры.

Ключевые слова: инфраструктура, регион, предприятие.

The article examines modern methods situation in infrastructure of Azerbaijan. The peculiarities of application of the methods optimization infrastructure.

Keywords : infrastructure, region, enterprise.

Постановка проблеми. Термин «инфраструктура» в мировой научной литературе, как известно, был использован в начале XX века в связи с экономическим анализом деятельности вооруженных сил. В научной экономической литературе под термином «инфраструктура» подразумевается создание необходимых обслуживающих условий для производственных отраслей и для самого товарного рынка. «Методология формирования комплекса инфраструктуры товарного рынка в отдельном региональном

образовании должна обеспечивать приоритет соответствующих потребностей и предусматривать при их реализации сочетание региональных и отраслевых интересов на определенном расчетном поле... В этом случае возможно получение определенной системы нормативов, отражающих региональные условия функционирования сферы товарного обращения и соизмеримых с ресурсными возможностями муниципального образования или региона в целом» [3].

Целью статьи является изучение функционирования инфраструктуры товарного рынка в Азербайджане и, в особенности, рынка продовольственных товаров. Также предпринимается попытка проанализировать недостатки в развитии инфраструктуры и предлагаются способы оптимизации ее функционирования.

Изложение основного материала. Важным принципом создания инфраструктурных элементов как в сфере производства, так и торговли является, во-первых, избирательное отношение к отдельным элементам инфраструктуры для всего процесса (производства или торговли), чтобы цель была достигнута наиболее эффективным, качественным образом. Во-вторых, необходимо определить (хотя бы примерно) соотношение внутри этих элементов, выделить там ведущее звено и сделать его наиболее важным, приоритетным местом в комплекс элементов инфраструктуры. В - третьих, решить эти моменты следует не только «вообще», в общем виде, а учитывая конкретную особенность отрасли, сезона, погодных условий и т.д. «В данном случае речь идет о составе инфраструктуры региона и формирующих его структур. Исходя из этого положения, гибкости подхода к составу отраслей инфраструктуры объективны - от фундаментальных положений определения сущности инфраструктуры до объективного состава элементов, формирующих само содержание инфраструктурной деятельности» [3].

Если говорить о конкретной стороне вопроса в условиях Азербайджанской Республики, то следует вспомнить такие сегменты инфраструктуры Азербайджанского рынка аграрных продуктов как транспортировка и хранение овощных, фруктовых, бахчевых и др. продуктов растениеводства, а также мясных и других продуктов животноводства в сыром и переработанном виде. Безусловно понятно, что условия транспортировки и хранения указанных видов продуктов сильно отличаются друг от друга, поэтому, естественно, будут отличаться друг от друга и элементы инфраструктуры. Например, транспортировка и хранение ягодных (скажем, малины, ежевики, персиков и т.д.), они очень быстро могут портиться от незначительных ударов, тряски и пр. Относительно устойчивы к таким неблагоприятным условиям внешнего воздействия переработанные виды этих продуктов (варенья, соки, их полуфабрикаты и т.п.). Поэтому развитие аграрно-промышленных комплексов имеет исключительное

значение для обеспечения населения продовольственными продуктами и продовольственной безопасности страны [1].

Делать различия в обеспечении рынка инфраструктурными элементами следует во всех странах, ее различных регионах, отраслях аграрной сферы. В разных отраслях, регионах, особенности инфраструктуры рынка должны обеспечивать сохранность, сохранение товарных качеств продукта - это подскажет конкретное изучение особенностей. Следует признать, что в Азербайджане недостаточно развито получило холодильное и складское хозяйство, различные системы, методы хранения сельхозпродуктов, системы связи и информации, необходимые специализированные посреднические организации. Между тем, оптовая торговля не может успешно и быстро развиваться без специализированных посреднических организаций, возникающих в результате разделения труда и специализации в данной сфере. То же самое можно говорить и о развитии биржевой деятельности. Ее оживление возможно с «переходом от сделок с наличным товаром к форвардным и фьючерсным.

Форвардные сделки дают возможность продать еще не произведенный товар по цене, покрывающей расходы на его производство. Покупатель же заблаговременно обеспечивает свое производство сырьем и при этом экономит на хранении товара, который ему понадобится лишь через несколько месяцев. Таким образом, биржа удовлетворяет интересы обеих сторон, а ежедневные котировки закладываются в основу тысяч торговых сделок с реальным товаром, заключенных вне биржи на местных рынках» [6].

Следует отметить, что значение инфраструктуры, а также ее отдельных элементов возрастает вместе с ростом объемов продаваемого товара. Это особенно касается продовольственных товаров и, в первую очередь, аграрного производства. В соответствии с этим возрастает ее значение в оптовой торговле, так как сделки производятся с товарами большего объема, чем в розничной торговле.

Склады, холодильные установки, амбары в оптовых продовольственных рынках представляют большую необходимость, чем в розничной торговле. В оптовой торговле как органическую необходимость следует так же отметить те большие преимущества, которые предоставляют оптовые продовольственные товары (большинство которых аграрного происхождения) при организации торговли. Среди этих преимуществ особенно следует отметить следующие:

1) Создание различных условий по рациональной организации торговых мест;

2) Создание условий по долгосрочному и краткосрочному хранению различных объемов и видов товаров на небольшой территории;

3) Создание условий для предоставления маркетинговых, менеджерских и рекламных услуг по товародвижению и сочетанию различных видов продаж, в том числе оптовой и розничной;

4) Создание условий для привлечения мелких производителей и торговцев в более организованную форму, придание их деятельности характерных черт крупных форм организации, что увеличит их экономические возможности;

5) Создание условий для более полного использования различными сервисными услугами – информационными и измерительными приборами, тепло-, энерго- и водоснабжением, услугами по охране территории, санитарно-эпидемиологическому надзору, контролю над качеством продукции и предотвращению поступления недоброкачественной продукции и т.д.

Многие из этих видов создаваемых преимуществ практически недоступны мелким формам торговли, они являются новой производительной силой для крупной формы организации торговли аграрными продуктами. Они также облегчают применение расчетно-измерительной техники, а также информационных технологий, представляют собой более цивилизованную, более современную форму организации предпринимательской деятельности и товародвижения. Такие крупные формы пока слабо развиты в Азербайджане. Форма оптовых продовольственных рынков широко развита в передовых странах с рыночной экономикой - в США, Японии, Германии, Турции и др.

Они также облегчают организацию служб по торговой инспекции, санитарно-эпидемиологическому надзору, по пользованию услугами, усилению межрегиональных связей, формированию более прогрессивной ценовой политики, учитывающей интересы как торговых предприятий, так и населения.

Оптовые продовольственные рынки являются важным связующим звеном между производителями и оптовыми покупателями. Опыт показывает, что эта форма позволяет также значительно снизить общие расходы в сфере торговли продовольственными товарами, делая ее более эффективной.

Развитие этих прогрессивных форм предпринимательства, необходимость придавать преимущественное значение развитию важнейших звеньев и элементов инфраструктуры в торговле продуктами аграрной сферы страны, позволит развивать производство в сельском хозяйстве, а также улучшить обеспечение населения продовольственными товарами.

Важным инфраструктурным элементом в торговой сфере является обеспеченность необходимыми кадрами, экономическая поддержка занятости, то есть сохранение и дальнейшее увеличение экономически целесообразных рабочих мест и кадрового потенциала. С данной целью следует принимать следующие меры:

1) Разработка и внедрение в местах нехватки кадров программ по организации оплачиваемых рабочих мест (с целью ослабления социальной напряженности) по развитию лесопаркового хозяйства, зон отдыха, заготовки овощей по договорам торговых организаций с сельским хозяйством, переработке фруктов, овощей в овощехранилищах, базах, реализация программ по улучшению и развитию дорожной сети и т.д.;

2) Изучение кадровой политики передовых и конкурирующих фирм (торговых организаций);

3) Разработка и реализация кадровой программы, предусматривающей механизм подбора и расстановки кадров;

4) Сотрудничество со службами занятости, постоянный контакт с деканатами высших и средних учебных заведений, с проф. техническими учебными заведениями по подготовке кадров;

5) Разработка мероприятий по стимулированию трудовой деятельности, улучшению психологического климата в коллективах;

6) Проведение конкурсов по замещению вакансий и формированию кадрового резерва, постоянная работа с ними.

Развитие инфраструктуры рынков в области подготовки кадров имеет не менее важное значение, чем в других областях рынка и торговой сети, ибо без постоянной заботы невозможно снятие напряженности на рынке труда, без стимулирования трудовой деятельности не может иметь успеха и работа с кадрами, занятыми и незанятыми в производстве. Следует назначать определенное пособие гражданам, уволенным по любым основаниям с предприятий, из организаций, учреждений и т.д. Опыт показывает, что это пособие целесообразно назначать следующим образом: «в первые 3 месяца 75 % от среднемесячного заработка за последние 3 месяца по последнему месту работы, в следующие 4 месяца - в размере 60%, в дальнейшем - в размере 45 %, но во всех случаях не менее установленного законом минимального размера оплаты труда и не выше уровня средней заработной платы, сложившейся в регионе» [2].

Нельзя упускать из виду, что в современных условиях рыночные отношения предъявляют большие требования к кадровым службам субъектов товарного рынка, что это - один из важнейших элементов инфраструктуры, важный элемент ее развития. Ибо без соответствующих работников разного профиля, без постоянного совершенствования их квалификации и умелости работы не могут быть улучшены и результаты их труда. Эти общие правила, конечно, дифференцируются согласно местным условиям, видам рынка, географическим, климатическим условиям и т.д. Эти последние условия, например, в Азербайджанской Республике значительно отличаются от тех условий, которые присущи северным зонам России или Украины, Средней Азии или Казахстана, Прибалтики или Молдовы.

Следует отметить, что формирование системы инфраструктуры рынка подчиняется определенным правилам и методологии, которая является общей и обязательной во всех сферах данной области.

Методология формирования комплекса инфраструктуры товарного рынка в отдельном региональном образовании должна обеспечивать приоритет соответствующих потребностей и предусматривать при их реализации сочетание региональных и отраслевых интересов на определенном расчетном поле. В этом случае формирование инфраструктуры будет осуществляться с позиций структурно-функционального подхода, путем разработки и реализации комплексного плана ее развития и размещения, а основные показатели этого плана начнут рассчитываться исходя из локальных (региональных) районных требований при обусловленном уровне эффективности составляющих ее отраслевых элементов. В этом случае возможно получение определенной системы нормативов, отражающих региональные условия функционирования сферы товарного обращения и соизмеримых с ресурсными возможностями муниципального образования или региона в целом [2].

По мнению ряда авторов основные параметры развития и размещение, в частности, инфраструктуры товарного обращения в регионе при структурно-функциональном подходе можно определить по следующей методической схеме:

- 1) Расчет дифференцированных нормативов потребности в услугах инфраструктурных составляющих;
- 2) Определение общей потребности населения в торговых предприятиях с дифференциацией по районам города и населенным пунктам, в зависимости от функционального типа торгового предприятия;
- 3) Выбор наиболее эффективных типов предприятий;
- 4) Распределение общей численности предприятий между различными торговыми системами с указанием конкретной территории обслуживания;
- 5) Расчет объема капитальных вложений и источников финансирования строительства торговых предприятий [3,4,5,6].

Выводы. Определению вышеописанных параметров 1-5 для каждого района должны предшествовать анализ балансов денежных доходов и расходов населения, региональных факторов, влияющих на объем и структуру потребления (климатических особенностей, традиций, обычаев, сложившегося уровня торгового обслуживания, обеспеченности населения товарами длительного пользования и возможности их эксплуатации), поиска наиболее вероятного соотношения товарных и нетоварных форм потребления в перспективе. Ряд дополнительных условий нужно учесть при расчетах потребности в скоропортящихся продуктах с ограниченными сроками хранения. Здесь важно выдержать пропорции между необходимым объемом

их реализации и фактическим наличием холодильного и складского хозяйства, транспортных средств.

Исходным методологическим требованием структурно-функционального подхода к исследованию сферы обращения на товарном рынке является комплексный учет всех основных факторов, воздействующих на организацию ее инфраструктуры.

Кроме того, создание торговой инфраструктуры зависит от технических возможностей строительства торговых объектов, степени развития сети дорог, наличия транспортных средств, размеров партий поставляемых в торговлю товаров, сложившейся схемы товародвижения, форм и характера межрайонных связей, количества и структуры торговых систем и организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Правительственная продовольственная программа по улучшению обеспечения населения за 2008-2010 гг. Баку.,2008г.
 2. Л.А. Ибрагимов. Инфраструктура товарного рынка , Москва, 2001г.
 - 3.Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Ростов-на- Дону, 2000 г.
 - 4.С. Фишер, Р. Горнбуш, Р. Шмалензи. Экономика. Москва. 1999г.
 - 5.Н. Халилов, национальная товарная безопасность, Баку. 2001г.
 - 6.Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. Современная экономическая энциклопедия. Санкт-Петербург, 2002г.
- УДК 338.65

О.М. Антонова

РЕСУРСНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано ресурсне обґрунтування економічної безпеки підприємства. Визначено необхідність захисту стратегічних ресурсів підприємства як основи його економічної безпеки у конкурентному середовищі.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, стратегічні ресурси, конкурентоспроможність підприємства, стратегічне управління.

Предложено ресурсное обоснование экономической безопасности предприятия. Определено необходимость защиты стратегических ресурсов предприятия как основу его экономической безопасности в конкурентной среде.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, стратегические ресурсы, конкурентноспособность предприятия, стратегическое управление.

Resource justification of enterprise economic security was proposed. The need for protection of enterprise strategic resources as the basis for its economic security in a competitive environment were detected.

Key words: enterprise economic security, strategic resources, enterprise competitiveness, strategic management.

Постановка проблеми. Особливості розвитку вітчизняного бізнесу в останні роки загострили увагу до проблеми економічної безпеки суб'єктів господарювання. Крім цього, рівень економічної безпеки підприємства сьогодні є одним із важливих чинників його ефективного функціонування. Економічна безпека компанії залежить як від внутрішніх так і від зовнішніх факторів. При цьому, якщо внутрішні аспекти мають, в основному, фінансово-економічну природу, то зовнішні – політичну, екологічну, юридичну тощо. Саме тому спостерігається підвищена увага науковців і практиків різних галузей знань до тематики ризику і безпеки бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які займаються цією проблемою на загально філософському рівні, слід згадати Б.Г. Ананьева, А.Г. Асмолова, Н.О. Бердяєва, Е.С. Соловійова та інших [6]. Розробці теоретичних і практичних проблем окремих видів безпеки (національної, економічної, інформаційної, соціальної тощо) присвячені праці Р.Г. Яновського, Г.В. Осипова, В.В. Серебрянникова, Олейнікова Є.А. [4, 5]. Незважаючи на значну кількість публікацій з цієї тематики, необхідно зазначити, що комплексного, системного погляду на засоби, джерела чи підґрунтя формування економічної безпеки підприємства в умовах конкурентного середовища у літературі немає. Така ситуація посилює необхідність поглибленого дослідження концептуальних основ, що визнають сутність економічної безпеки підприємства на сучасному етапі. Як показує досвід функціонування бізнесу, розглядати економічну безпеку та процес її підтримки необхідно у контексті стратегічного управління підприємством. Враховуючи домінуючу роль ресурсної теорії у стратегічному менеджменті, вважаємо за доцільне спиратись саме на ресурсне обґрунтування економічної безпеки підприємства у динамічному ринковому середовищі.

Формування цілей статті. Метою даної публікації є обґрунтування ресурсного підґрунтя розвитку концепції економічної безпеки підприємства в умовах невизначеності та ризику конкурентного середовища. Методологія дослідження цієї проблеми передбачає використання системного підходу та абстрактно-логічного методу для теоретичного узагальнення й формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу. Перманентне зростання невизначеності зовнішнього середовища, що є одним із характерних сучасному бізнесу феноменів, ставить перед теоретиками і практиками стратегічного менеджменту такі актуальні науково-практичні проблеми як створення і підтримка недоступних суперникам конкурентних переваг. У цьому контексті очевидним є зв'язок: досягнутий рівень конкурентоспроможності потребує обґрунтування відповідних заходів підтримки економічної безпеки підприємства. Оскільки проблема забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства сьогодні розглядається як одне із важливих завдань стратегічного менеджменту, то і

підтримку необхідного рівня економічної безпеки підприємства потрібно вивчати у площині довгострокового управління.

Узагальнення останніх досліджень з питань управління конкурентоспроможністю підприємства вказує на пріоритетність ресурсних джерел формування конкурентних переваг. З цієї точки зору необхідно здійснювати обґрунтування рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання через призму ресурсного портфеля підприємства.

На основі вивчення літературних джерел за тематикою економічної безпеки можна виділити такі її основні визначення. Так, В.І. Забродський визначає сутність економічної безпеки як кількісну та якісну характеристику властивостей компанії, що відображає її здатність до «самовиживання» та розвитку в умовах виникнення зовнішнього чи внутрішнього ризику [1]. На думку В.В. Шликова, економічна безпека підприємства – це стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз [8].

Цікавим є дослідження економічної безпеки у контексті функціональних напрямків діяльності підприємства. У функціональному підході розрізняють такі основні види економічної безпеки підприємства: інтелектуальну, фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну, силову та кадрову. В межах цього підходу досліджуються найважливіші фактори, що впливають на стан функціональної складової економічної безпеки підприємства. Для цього виокремлюються основні бізнес-процеси, що впливають на її забезпечення, здійснюється аналіз розподілу й використання у них ресурсів підприємства. Крім цього, розглядаються економічні індикатори, що відображають рівень підтримки функціональної складової економічної безпеки підприємства, розробляються заходи щодо досягнення високого її рівня в умовах невизначеності та ризику. Об'єднуючи наведені підходи слід зазначити, що основним фактором, який визначає стан економічної безпеки, є наявність у підприємства стійких конкурентних переваг, які забезпечують реалізацію довгострокових цілей його функціонування. Враховуючи це, найбільш чітким вважаємо визначення економічної безпеки підприємства як такого стану корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації, технологій, техніки та устаткування, прав власності тощо) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [5].

На основі вивчення положень ресурсної теорії зроблено висновок, що не всі ресурси підприємства можуть розглядатись як джерела довгострокових конкурентних переваг. Частина ресурсів підприємства, що є основою реалізації його стратегії та здатні забезпечити стійкі конкурентні переваги, відносять до категорії стратегічних. Відповідно, саме стратегічні

ресурси підприємства повинні стати базою формування економічної безпеки, а їх захист і підтримка – забезпечуватимуть її високий рівень.

Наявність стратегічних ресурсів визначає стійкість компанії у динамічному ринковому середовищі. У процесі формування та підтримки високого рівня економічної безпеки підприємства акцент необхідно здійснювати не лише на ефективності використання ресурсів, а й на виявленні їх нових елементів і комбінацій як джерел економічних вигід (рент) і конкурентних переваг. Крім цього, для формування економічної безпеки підприємства важливе значення має принцип випереджаючого створення та розвитку унікальних видів ресурсних комбінацій, які недоступні конкурентам у певний період часу.

Стратегічний характер ресурсів пов'язаний з їх нерухомістю (імобільністю), а також наявністю у підприємства таких похідних ресурсних характеристик, як організаційні можливості, навички, здібності і компетенції. Представники ресурсної концепції до категорії стратегічних ресурсів відносять ті, що:

- підвищують конкурентоспроможність продукції (послуг) шляхом зменшення витрат (інноваційні, енергозберігаючі технології; оптимальна система бізнес-процесів тощо);
- використовуються для диверсифікації бізнесу (досвід роботи на ринку; збутова мережа; бренди тощо);
- забезпечують синергетичний ефект у бізнесі (спільні логістичні ресурси тощо);
- збільшують ринкову вартість (фінансові можливості; досвід менеджерів тощо);
- складно відтворюються і копіюються (патентний захист, гудвіл, лояльність споживачів тощо).

Формування стійких конкурентних переваг підприємства у контексті ресурсної теорії є можливим завдяки тому, що ресурси мають різну природу (матеріальні, нематеріальні, фінансові), не є однаково доступні всім підприємствам на ринку, а також мають різний ступінь мобільності. Саме це є основою виникнення ресурсних диспропорцій, які підприємства повинні вчасно виявляти. Так, наявність особливого доступу до ресурсних джерел або створення бар'єрів для їх поширення серед конкурентів підсилює економічну безпеку підприємства. Водночас, розширення прав на використання окремих видів ресурсів або їх стрімке поширення серед конкурентів у галузі повинно розглядатись як загроза економічній безпеці підприємства. Саме відносна нерухомість ресурсів породжує тривалість періоду їх використання компанією і впливає на рівень її економічної безпеки.

Нерухомість (імобільність) ресурсів як фактор підтримки економічної безпеки підприємства залежить від: географії розміщення ресурсних джерел; швидкості поширення серед конкурентів інформації про

якість і продуктивність ресурсів, що створює ризики для економічної безпеки підприємства; комбінаторності ресурсів – вилучення ресурсів із однієї ресурсної комбінації, у якій вони створені чи функціонують може призвести до втрати ними продуктивності; наявності у компанії корпоративних знань і компетенцій, на основі яких ресурси можуть інтегруватись у корпоративні мережі, що ускладнює їх трансфер.

Для забезпечення зростання економічної безпеки підприємствам необхідно: підтримувати іммобільність ресурсів, які за результатами аналізу потрапили до категорії стратегічних; поступово створювати бар'єри для переміщення ресурсів, які мають стратегічний характер для економічної безпеки підприємства; забезпечити ефективне використання інших ресурсів для підтримки ресурсної рівноваги і пошуку нових ресурсних комбінацій.

Таким чином, враховуючи вагомість ресурсів у формуванні економічної безпеки підприємства, основні етапи її обґрунтування передбачають:

- визначення кількісного та якісного складу ресурсного портфеля підприємства;
- ідентифікація стратегічних ресурсів;
- визначення впливу стратегічних ресурсів на формування стійких конкурентних переваг підприємства;
- оцінка рівня іммобільності стратегічних ресурсів, їх доступності конкурентам та наявності бар'єрів для відтворення;
- характеристика поточного рівня економічної безпеки підприємства на основі якісного та кількісного аналізу стратегічних ресурсів.

Дослідивши основні положення ресурсної теорії, пропонуємо спиратись на такі аспекти управління різними за рівнем стратегічного впливу ресурсів для формування стійких конкурентних переваг і забезпечення високого рівня економічної безпеки:

- 1) безперервна акумуляція стратегічних ресурсів та їх зосередження на ключових довгострокових цілях підприємства;
- 2) збереження і захист ресурсів із стратегічним значенням для економічної безпеки шляхом створення бар'єрів для їх поширення (мобільності, трансферу) серед конкурентів;
- 3) підтримка оптимального рівня накопичення ресурсів, які за умови зростання ризику для економічної безпеки, можуть мати стратегічне значення для підприємства;
- 4) зростання економічної безпеки підприємства шляхом взаємодоповнюваності різних видів ресурсів;
- 5) скорочення тривалості періоду відтворення стратегічних ресурсів для забезпечення ресурсної рівноваги і підтримки досягнутого рівня економічної безпеки підприємства.

Висновки. Ресурсне обґрунтування економічної безпеки в динамічних умовах ринкового середовища відповідає сучасним поглядам на стратегічне управління підприємством. Принципово новим, на наш погляд, аспектом цього напрямку розвитку концепції менеджменту безпеки підприємства є твердження, що досягнення підприємством високого рівня конкурентоспроможності та формування стійких конкурентних переваг є можливим на основі постійного пошуку унікальних ресурсних комбінацій та компетенцій. Водночас, здатність підприємства захистити джерела ресурсних переваг характеризує існуючий стан його економічної безпеки. При цьому, основна увага повинна бути зосереджена на захисті від копіювання, поширення та відтворення суперниками тих видів ресурсів і їх комбінацій, які мають стратегічне значення для підприємства.

До основних питань, що потребують подальшого наукового дослідження та прикладного розпрацювання, слід віднести розробку та обґрунтування інструментарію оцінювання стратегічного рівня ресурсів та моделювання їх впливу на рівень економічної безпеки підприємства у довгостроковому періоді.

ЛІТЕРАТУРА

1. Забродский В.І. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Забродский В.І., Капустин Н./ [Текст] Бизнес-информ. – 1999. – № 13. – С. 27-30.
2. Иванов А. Экономическая безопасность предприятия / А. Иванов, В. Шлыков. [Текст] – М., 1995. – 265 с.
3. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия/ Д. Ковалев, Т. Сухорукова / [Текст] Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-51.
4. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография. / Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. [Текст] – К.: Либра, 2003. – 280 с.
5. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. [Текст] – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1997. – 288 с.
6. Соловьев Э. Коммерческая тайна и ее защита/ Э. Соловьев. [Текст] – М., 1995. – 112 с.
7. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы/ В. Л. Тамбовцев/ [Текст] Вестник московского гос. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 1995. – № 3. – С. 3-9.
8. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия/ В. В. Шлыков. [Текст] – СПб., 1999. – 138 с.

УДК 656.7.078:629.73(045)

В.А. Василенко

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОЇ АВІАЦІЇ НА ЗАСАДАХ СТРАТЕГІЧНОГО АЛЬЯНСУ

В статті була сформована модель процесу управління конкурентоспроможністю підприємств малої авіації на засадах стратегічного альянсу та запропоновано інтегральний показник розрахунку рівня конкурентоспроможності підприємства малої авіації

Ключові слова: мала авіація, стратегічний альянс, моделювання об'єкту, конкурентний потенціал, конкурентна позиція підприємства.

В статье была сформирована модель процесса управления конкурентоспособностью предприятий малой авиации на основе стратегического альянса и предложенный интегральный показатель расчета конкурентоспособности предприятия малой авиации

Ключевые слова: малая авиация, стратегический альянс, моделирование объекта, конкурентный потенциал, конкурентная позиция предприятия.

The article was generated model of the process of competitiveness of small aircraft on the basis of strategic alliance and proposed integral indicator calculation competitiveness of small aircraft

Keywords: small aircraft, strategic alliance, object modeling, competitive potential and competitive position of enterprises.

Постановка проблеми. Головною задачею впровадження системи підвищення управління конкурентоспроможністю є пошук напрямів та формування ефективно функціонуючого економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємств малої авіації, який має базуватися на засадах стратегічного альянсу, в основу якого буде покладено виявлення та раціональне використання резервів конкурентного потенціалу всіх авіапідприємств-партнерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами управління та формування конкурентоспроможності підприємств займалися такі вчені і практики, як: Г.Л. Азоєв, Л. В. Балабанова, М. Портер, Р. А. Фатхутдінов. Проблемами економічного розвитку авіації загального призначення, займались Кулаєв Ю.Ф., Загорулько В.М., Максютенко І.С., Матвійчик М.П., Герасимов Р.О., Михайлов Г.М. та ін.

Невирішена частина загальної проблеми. Недостатній рівень теоретичних знань у даній науковій області, використання яких не дає можливість розробити методи підвищення конкурентоспроможності підприємств малої авіації в умовах економічної нестабільності

Метою статті є рекомендації щодо застосування моделі управління конкурентоспроможністю підприємств малої авіації в стратегічному альянсі для підвищення рівня конкурентоспроможності авіації підприємств-партнерів, як системи заходів щодо нівелювання протидій зовнішнього середовища та раціоналізації використання.

Виклад основного матеріалу. В основі моделювання процесу управління конкурентоспроможністю підприємств малої авіації має бути науково обґрунтована концепція, що враховує з одного боку ефективність

використання конкурентного потенціалу авіапідприємств та виявлення резервів, а з іншого, - положення авіапідприємств на цільових ринках та вплив зовнішнього середовища. Інформаційна модель процесу управління конкурентоспроможністю підприємств малої авіації на засадах стратегічного альянсу представлена на рис. 1.

На основі розробленої концепції моделі пропонується процедура підвищення управління конкурентоспроможністю підприємств альянсу малої авіації, яка включає послідовність проведення таких дій: формування структури конкурентного потенціалу, діагностика конкурентного потенціалу, оцінка локальних потенціалів підприємств-партнерів, інтегральна оцінка конкурентного потенціалу авіапідприємств, визначення синергетичного взаємовпливу елементів, виявлення невикористаних резервів, розробка економічного механізму щодо зміцнення та розвитку конкурентоспроможності підприємств малої авіації.

Формулювання принципів управління конкурентоспроможністю підприємств малої авіації передбачає не тільки розробку, але і дотримання певних правил ведення бізнесу, з метою підвищити його ефективність, а, отже, і конкурентоспроможність.

Систематизація факторів конкурентоспроможності підприємств малої авіації передбачає виділення відповідних груп, з метою посилити необхідні управлінські впливи з боку керівництва альянсу. На рівні дій здійснюватиметься виконання рішень по всіх ієрархічних рівнях організаційної структури альянсу, оскільки ефективність управління конкурентоспроможністю охоплюють всі підприємства-партнери.

Концептуальний підхід до підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств альянсу малої авіації забезпечить умови і створить передумови до сталого і всебічного розвитку авіапідприємств-партнерів.

При такому розвитку підприємств малої авіації, клієнти зможуть максимально задовольняти свої потреби, за рахунок об'єднання конкурентних переваг, раніше авіапідприємств-суперників. В результаті чого підприємства альянсу малої авіації зможуть отримувати максимальний прибуток і досягати найкращої конкурентоспроможності.

Удосконалено методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємств малої авіації, заснований на розрахунку інтегрального показника рівня конкурентоспроможності через статичні та динамічні фактори конкурентоспроможності авіапідприємства.

В основу методичного підходу покладені експертні методи управління серед керівників вищої ланки різних авіапідприємств.

Розрахунок інтегрального показника рівня конкурентоспроможності підприємства малої авіації здійснюється за формулою:

$$K_{\text{ПМА}} = \left(\sum_{i=1}^n a_i x_i \right) \times 0,6 + \left(\sum_{i=1}^n a_i z_i \right) \times 0,4,$$

де $K_{\text{ПМА}}$ – інтегральний показник рівня конкурентоспроможності підприємства малої авіації;

a_i – вагові коефіцієнти факторів;

x_i – значення i -го статичного фактора;

z_i – значення i -го динамічного фактора;

n – кількість факторів.

Одержані від експертів оцінки вагомості кожного i -го фактора усереднюються та нормуються з урахуванням компетентності експертів.

На підставі експертних оцінок побудована наступна залежність інтегрального показника конкурентоспроможності підприємств малої авіації:

$$K_{\text{ПМА}} = (0,20x_1 + 0,20x_2 + 0,13x_3 + 0,15x_4 + 0,07x_5 + 0,11x_6 + 0,14x_7) * 0,6 + (0,15z_1 + 0,25z_2 + 0,40z_3 + 0,20z_4) * 0,4$$

де, x_1 – рівень витрат;

x_2 – технічні переваги літальних апаратів малої авіації;

x_3 – рівень цін;

x_4 – рівень якості та безпеки авіаційних послуг;

x_5 – наявність спеціальних пропозицій та дієвість системи знижок;

x_6 – рівень авіаконсалтингу;

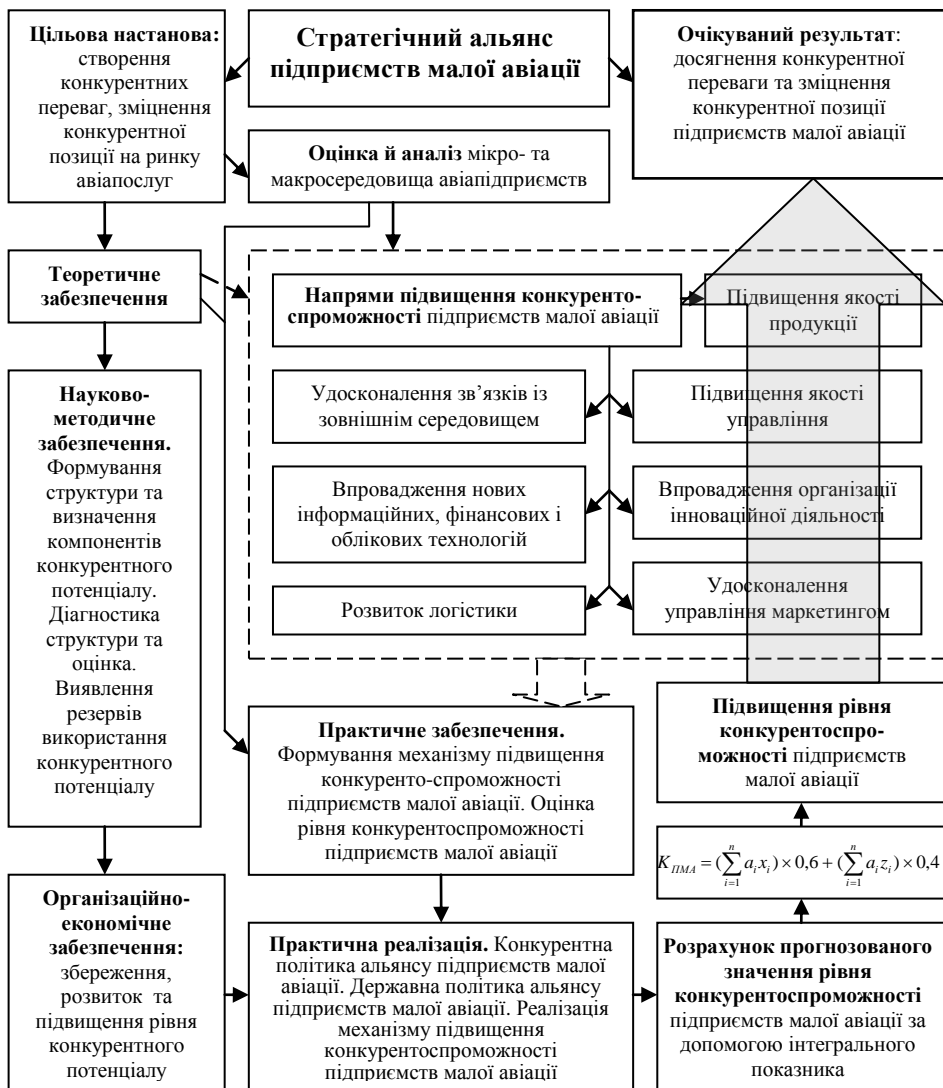


Рисунок 1. Інформаційна модель процесу управління конкурентоспроможністю підприємств малої авіації на засадах стратегічного альянсу

x_7 – прихильність (довіра) до авіапідприємств, займана частка цільового ринку та її зростання;

z_1 – чинники часу: скорочення тривалості життєвого циклу літальних апаратів та випередження конкурентів у вирішенні будь-яких проблем;

z_2 – фактори синергичності: рівень організованості і паралельності виконуваних робіт, пропорційність часткових процесів, їх узгодженість і ритмічність;

z_3 – фактори невизначеності зовнішнього середовища підприємств малої авіації: нестійкість політичної ситуації, невизначеність податкової системи, корумпованість суспільства та низький рівень законодавчої бази;

z_4 – фактори неетичності партнерів: порушення ними контрактів і договорів, промислове шпигунство та ін.

З запропонованої емпіричної залежності випливає, що найбільший вплив на рівень конкурентоспроможності підприємств малої авіації будуть здійснювати статичні фактори (0,6) ніж динамічні (0,4). Чим налагодженіший ринковий механізм, тим менше будуть впливати на конкурентоспроможність авіапідприємства динамічні фактори. Для таких умов їх вагомість може становити близько 0,2, решта 0,8 частки конкурентоспроможності авіапідприємства будуть визначатися статичними чинниками. Для теперішніх умов, після впливу фінансово-економічної кризи на економіку країни, вплив динамічних чинників буде більше - коефіцієнт дорівнює 0,4.

Авіаконсалтинг має бути основним профілем діяльності тих, кому власник повітряного судна довірив координацію робіт, пов'язаних з життєдіяльністю свого літака. Для ділових перельотів бізнесмени використовують відносно невеликі повітряні судна спеціального виробництва або переобладнані магістральні літаки. Іноді пасажирський літак зазнає значної модифікації: у його конструкцію вносяться суттєві зміни, що виходять за рамки зміни салону. Таким чином, на базі звичайного літака будується лайнер для VIP-перевезень.

Консультант повинен бути потрібен з самих перших кроків при купівлі літака. Перш ніж вибрати ту або іншу модель, він врахує всі нюанси потреб клієнта, його бюджет і представить точну калькуляцію майбутніх витрат.

Рівень авіаконсалтингу (у використанні) при визначенні інтегрального показника конкурентоспроможності підприємств малої авіації, автор пропонує закріпити наступними коефіцієнтами: 0,00 – відсутній авіаконсалтинг; 0,01-0,25 – малий рівень; 0,26-0,50 – середній рівень; 0,51-0,75 – високий рівень; 0,76-1,00 – дуже високий рівень.

Авіаційне підприємство може мати досить високий рівень розвитку технології, трудові ресурси високої кваліфікації і при цьому низький рівень фінансового потенціалу, який є результатом неправильно розробленої стратегії ведення конкурентної боротьби на цільовому ринку або інших

управлінських рішень, пов'язаних з недостатньою кількістю наявних конкурентних переваг перед реальними і потенційними конкурентами.

Висновки. Оскільки ефективність управління визначається як характеристика, що відображає відношення між досягнутим та можливим результатом, то це дає можливість зробити висновок про те, що повний комплекс умов ефективного формування, розвитку та використання конкурентного потенціалу підприємств малої авіації можна забезпечити тільки за умови використання не єдиного підходу до управління, а комплексу підходів, які поєднує в собі запропонована автором модель концепції управління конкурентоспроможністю підприємств малої авіації на засадах стратегічного альянсу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дяченко Т.О. Логістика як чинник підвищення конкуренто-спроможності авіотранспортних підприємств [Текст] / Т.О. Дяченко // Економіка України. – 2002. – №4. – С.89 – 92.

2. Злидень І.М. Конкурентоспроможність підприємства – основа забезпечення його конкурентного потенціалу [Текст] / І.М.Злидень // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки: Зб. наук. праць. - Харків: ХНТУСГ – 2006. – Вип. 35. - С. 133-137.

3. Котлик А. В. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства на основі збалансованої системи показників [Текст] / А. В. Котлик // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2008. – №16 (72). – С. 82 – 91.

УДК 338.47:557.4:61.5(043.2)

С.М. Подреза, Г.С. Гуріна

УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено особливості економічної глобалізації в контексті державного управління економікою України. Визначено етапи дослідження і прогнозування впливу глобалізації на національну економіку.

Ключові слова: глобалізація, економіка, управління.

В статье исследованы особенности экономической глобализации в контексте государственного управления экономикой Украины. Определены этапы исследования и прогнозирования влияния глобализации на национальную экономику.

Ключевые слова: глобализация, экономика, управление.

Features of economic globalization in the context of public administration were explored in the article. The stages of study and predict the effects of globalization on national economies were determined.

Keywords: globalization, economic, management.

Постановка проблеми. Процес формування світового господарства окрім позитивних має і негативні соціально-економічні наслідки. Річ у тім, що паралельно з ним виникає і загострюється ряд проблем, які безпосередньо

зачіпають інтереси усього людства. Від їх своєчасного розв'язання залежить існування планетарної цивілізації. Проблеми ці отримали назву глобальних, тобто таких, що охоплюють не якусь одну країну або групу країн, а планету в цілому. Виникла навіть самостійна галузь знань – глобалістика, яка вивчає найзагальніші планетарні проблеми сучасного і майбутнього розвитку людської цивілізації. Глобалізація та інтеграція світового економічного, інформаційного, технологічного, екологічного простору є об'єктивною умовою існування кожної держави у теперішній час. Темпи процесів глобалізації лише зростають. Але простір, що має взаємодіяти, зливатися в комплекс для досягнення загальної мети, має багато різнобічних характеристик, синтез яких породжує не лише успіх в багатьох галузях, а і відокремлює особливості певних країн, територій за ознаками, які раніше не зазнавали достатньої уваги і в межах однієї країни не визначали негативні наслідки для економіки. Глобалізація та інтеграція як парадигма розвитку сучасного суспільного співіснування передбачають уніфікацію, стандартизацію систем управління національними економіками. Вивчення особливостей сучасних глобалізаційних процесів надасть можливість визначити сильні та слабкі сторони та перспективи подальшого розвитку національної економіки України у єдиному світовому просторі та на міжнародній арені.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Комплекс наукових проблем, пов'язаних з економічною глобалізацією та її складовими, є предметом досліджень багатьох як іноземних, так і вітчизняних учених. Зокрема, загальні питання розвитку світового господарства та економік окремих груп країн світу у контексті глобалізації перебувають у центрі уваги таких науковців, як лауреати Нобелівської премії з економіки Дж.Тобін та Л.Клайн, а також А.Тейт, Дж.Гелбрейт, В.Іноземцев, А.Некіпелов. Серед інших вчених слід назвати Ю.Акюзю та М.Ширакаву – у сфері досліджень сучасних закономірностей розвитку фінансових ринків; П.Кругмана, М.Обстфельда, Е.Роуза, Дж.Ліпскі, Р.Гліка, К.Ван Рійкенгем та Г.Камінскі – у сфері теоретичних та практичних досліджень міжнародних фінансових криз та кризових явищ в розвитку економіки держави.

Мета статті. Дослідити тенденції світової глобалізації в контексті систем державного управління та економіки України, а також з'ясувати вплив процесів глобалізації на свідомість людей та загальний економічний стан України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процес глобалізації є складним, багатовимірним і неоднозначним, тому з приводу його суті існують багаточисельні розбіжності. Вчені сходяться на думці, що глобалізація означає не лише новий кількісний вимір міри інтенсивності взаємозв'язків окремих країн та їх економік, а головним чином – нову якість

таких зв'язків, коли формується фактично новий, глобальний рівень економічної глобалізації [2, с. 77-79].

За ознаками глобальні проблеми поділяють на три сфери дії.

Сфера 1. Взаємодія природи та суспільства. До проблеми цієї сфери відносять: а) надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольчим товарами; б) збереження навколишнього природного середовища; в) освоєння ресурсів світового океану; г) оволодіння космічним простором.

Сфера 2. Суспільні взаємовідносини. Найважливіші проблеми цієї групи: а) відносини між державами різних соціально-економічних устроїв; б) подолання економічної відсталості багатьох країн світу; в) локальні та регіональні, міжнародні військові, національні та релігійні конфлікти; г) відтворення загрози ядерної війни.

Сфера 3. Розвиток людини. Тут насамперед виділяють такі аспекти, пов'язані з: а) з демографічною ситуацією; б) з проблемою сучасної урбанізації; в) з проблемою пристосування до умов природного та соціального середовища, яке постійно змінюється під впливом НТП; г) з проблемою боротьби з епідеміями та тяжкими захворюваннями.

Всі глобальні проблеми тісно між собою пов'язані, більш того зумовлюють одна одну. У сучасному світі розвиток будь-якої держави значною мірою залежить від її участі в міжнародних відносинах. Дослідження показують, що лише взаємопроникнення окремих національних економік через механізми іноземних інвестицій, створення спільних підприємств або транснаціональних корпорацій і становлять основу явища, яке ми називаємо глобалізацією світової економіки. Проте найактивніше відбувається фінансова глобалізація, що проявляється у вільному переливанні фінансового капіталу між національними та регіональними ринками капіталу, що призведе до того, що великі потоки іноземного капіталу опиняться на вітчизняному фінансовому ринку.

Основна проблема, яка породжена процесами глобалізації, пов'язана з тим, що архітектура глобального фінансового ринку надзвичайно ускладнилася, що посилює загальну нестабільність цієї складної системи, підвищує ризики та ймовірність розвитку загроз для економічної безпеки країн. Особливо важливого значення підвищення нестабільності фінансового ринку і збільшення ризиків та загроз має для економіки країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, оскільки фінансові системи цих країн мають підвищену залежність від глобального фінансового ринку.

Фінансова глобалізація розвивається неконтрольованим чином, що становить реальну загрозу для економічної стабільності всіх країн світу (хоча це не означає, що фінансову глобалізацію потрібно розглядати як процес дестабілізації, навмисно керований певними країнами чи групами). Глобалізаційні процеси посилюють диспропорції національних фінансових

ринків, а це також стає чинником виникнення міжнародних фінансових криз. Загалом, наслідком фінансової глобалізації є не тільки вірогідність виникнення фінансових криз, а й збільшення впливу цих кризових явищ на інші країни.

Економічна глобалізація призводить до зменшення можливості національних держав впливати на стан власних фінансових ринків. Таким чином розмиваються основні економічні функції національної держави, що призводить до загострення протистояння національних економічних інститутів і глобального економічного середовища з його основними суб'єктами – ТНК та міжнародними економічними організаціями.

Глобальні проблеми є породженням комплексу об'єктивних причин, зумовлених, з одного боку, специфікою розвитку продуктивних сил, географічного положення, рівня прогресу техніки, кліматичними умовами, тобто факторами загальними, незалежними від форми соціально-економічного устрою країни. З іншого боку, глобальні проблеми породжуються специфічною суспільною формою, тобто особливістю розвитку відносин індивідів до процесів світової глобалізації.

Поруч з названими причинами виникнення глобальних проблем, щодіють як тенденції, необхідно виділити причини специфічні, що значно заострюють ці проблеми в сучасних умовах і роблять цілком реальними економічні наслідки, загрозливі для існування людства на планеті, в результаті їх нерозв'язання. Найбільш суттєвою з цих проблем є швидке демографічне зростання в країнах, де панує тотальний голод та хвороби. Демографічний вибух зумовлює загострення таких глобальних проблем, як сировинна, екологічна, продовольча, енергетична тощо. Важливою специфічною причиною загострення глобальних проблем є низький рівень впровадження ресурсо- та енергозощаджуючих, екологічно чистих технологій. Причиною загострення глобальних проблем є також швидка урбанізація населення, зростання гігантських мегаполісів, що супроводжуються скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією. Державне управління економікою України все ще знаходиться у пошуковій стадії щодо ефективної моделі управління не лише розвитком країни окремо, але її як суб'єкта світової економіки та активного учасника глобалізаційних процесів. Головною особливістю державного управління економікою України є неспівпадіння політичного та стратегічного вектору розвитку в інтегрованій спільноті. Це створює Україні велику проблему, що стає на заваді розвитку інвестиційної привабливості України, а це найбільш важливий важіль участі та регулювання глобалізаційних процесів на державному рівні. Основні напрями державного управління та формування національних стратегій продиктовані умовами глобалізації, тобто політика держав повинна бути спрямована на боротьбу з негативними та використання позитивних наслідків глобалізації.

Що стосується України, то, на жаль, на сьогодні Україна недостатньо залучена до процесів глобалізації, оскільки вона:

- значно відстає від провідних держав світу в галузі інформатизації та розвитку інформаційних технологій;
- перебуває лише на початку формування власних ТНК, конкурентоспроможних на глобальному рівні та здатних до здійснення глобальної стратегії розвитку;
- досить непослідовно запроваджує економічну лібералізацію;
- не приділяє належної уваги координації своєї зовнішньоекономічної політики.

Глобалізація як всеохоплююче явище впливає на всі процеси, що протікають на планеті, багато в чому їх формуючи й визначаючи. При цьому, чим інтегрованіша у світове співтовариство країна, тим більший вплив на неї мають глобальні процеси. Спираючись на важливість визначення Україною належного місця в міжнародній економіці, можна відзначити актуальність питань інтеграції України за такими стратегічними напрямками, як: перебудова на ринковій основі виробничих зв'язків з країнами СНД; входження до європейського економічного простору через посилення співробітництва з країнами Центральної й Східної Європи, країнами ЄС; розвиток економічних зв'язків з країнами, що розвиваються.

Особливої уваги заслуговує доля України в міжнародних організаціях для забезпечення рівноправного співробітництва у світовій економіці. Доля України буде залежати від її спроможності знайти і втілити в життя новий, оптимальний шлях розвитку – модель глобального конкурентоспроможного інтегрування на основі інноваційних стратегій розвитку. Для України стратегічно важливою метою має стати стимулювання структурних реформ всередині країни, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності у відкритому ринковому середовищі, що є стратегічно важливою метою.

Покращити становище України на світовому ринку можливо завдяки застосуванню ефективної інноваційної та зовнішньоекономічної політики. Оптимальний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків ґрунтується, передусім, на принципових змінах у структурі національної економіки України. Тому важливим стає питання реформування зовнішньоекономічного сектору України, інтеграції її господарської системи у міжнародну економіку, створення розгалуженої інфраструктури, яка б забезпечувала швидку реалізацію ринкових перетворень, перш за все у зовнішньому секторі економіки. Від трансформації зовнішнього сектору економіки України залежать подальший економічний розвиток країни, ефективність і результативність підприємницької діяльності, місце України в системі світового господарства.

Висновки. Проведений аналіз дає можливість зробити висновок, що вплив процесів глобалізації на національну економіку досить складний та суперечливий. Існують як позитивні, так і негативні сторони. Позитивні сторони очевидні: по-перше, це можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин, а не бути осторонь, як це спостерігається тепер. По-друге, відбудеться скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій, що є дуже важливим, оскільки загальне підвищення цінової конкурентоспроможності українських виробників – найактуальніше питання сьогодення. Отже, одне з основних завдань держави за умов глобалізації – ефективне використання переваг від інтеграції до глобального фінансового ринку та одночасне обмеження наслідків такої інтеграції. Для цього потрібний не тільки ґрунтовний аналіз процесів на глобальному ринку, а і ефективне прогнозування тенденцій подальшого функціонування цього ринку та його впливу на національні фінансові ринки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Тигипко С.Л. Україна: проєкт розвитку [Текст] /С.Л. Тигипко.-К.: 2009.- 87-139 с.
2. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.mns.gov.ua

УДК 658.5

О.В.Криворучко

ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖГАЛУЗЕВОЮ ВЗАЄМОДІЄЮ НА УКРАЇНСЬКОМУ АВІАРИНКУ

В статті оглянуті процеси створення міжгалузевої взаємодії господарюючих суб'єктів на українському авіаційному ринку

Ключові слова: витрати, послуги, управління, системи, стратегія, галузь, господарські відносини, взаємодія

В статье рассмотрены процессы создания межотраслевого взаимодействия хозяйствующих субъектов на украинском авиационном рынке

Ключевые слова: расходы, услуги, управления, системы, стратегия, отрасль, хозяйственные отношения, взаимодействие

In the articles considered processes of creation of inter-industry cooperation of managing subjects are at the Ukrainian aviation market

Keywords: charges, services, managements, systems, strategy, industry, economic relations, co-operations

Постановка проблеми. Підприємства, що функціонують на українському авіаційному ринку, основною своєю метою ставлять збільшення об'єму її продажів авіапослуг з одночасним прагненням зменшення витрат на надання даних послуг. Таким чином вони намагаються

досягти можливості зростання своєї частки ринку збуту продукції, зростання об'єму продажів і, відповідно, прибутку. Проте такий господарський підхід [1] вимагає постійного збільшення масштабів своєї діяльності при безпосередньому збільшенні чисельності управлінських кадрів. В більшості випадків управління такими системами побудовано на строгій ієрархії і жорсткій централізації системи управління [5].

Розуміння керівниками компаній змін, що відбуваються, привело до виникнення численної кількості проектів створення міжгалузевої взаємодії господарюючих суб'єктів, які надавали можливість забезпечення ділової взаємодії продавців і покупців авіаційних послуг з використанням інформаційних технологій в одному ринковому просторі і дозволяли їм купувати один у одного або продавати один одному по динамічно змінних в часі цінах, які визначаються ринковими механізмами. Для чіткішого розуміння складності підготовки і реалізації подібних проектів необхідно виділити як самостійний об'єкт дослідження проект створення міжгалузевої взаємодії господарюючих суб'єктів. Вищеперелічені проблеми вимагають ефективного рішення. Одним з шляхів їх рішення і, відповідно, підвищення ефективності реалізації бізнесу є створення міжгалузевої взаємодії господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. У працях вітчизняних учених-економістів проблеми міжгалузевої взаємодії в авіаційній галузі практично не висвітлені. Українською розробок, де б аналізувалася система міжгалузевих відносин в бізнесі або розглядалися які-небудь конкретні методи оцінки і вибору контрагентів. Поняття міжгалузевої взаємодії практично не використовувалося в наукових роботах минулих часів. Термін міжгалузевої взаємодії застосовувався для характеристики міжособового спілкування. Тільки невелика кількість авторів розглядає міжгалузеві взаємодії при організації договірної роботи або стосовно зовнішньоекономічної діяльності.

Необхідно відзначити, що відсутність глибоких теоретичних досліджень міжгалузевих відносин в бізнесі, а також конкретних методів визначення надійності ділових партнерів на етапі їх вибору стало однією з головних причин низької економічної ефективності українських авіапідприємств.

Метою даної статті є узагальнення підходів формування системи управління міжгалузевою взаємодією, створення системи моніторингу і регулювання економічної діяльності в підприємницьких структурах відповідно до прийнятих в розвинених країнах принципів і механізмів, з урахуванням необхідності проведення державної політики в області міжгалузевих відносин, а також одночасного вирішення проблеми співпраці як невід'ємної частини інфраструктури всієї економіки, що приводить до ряду

складних теоретичних, методологічних і прикладних проблем, вимагаючи свого рішення.

Викладення основного матеріалу. Виникає об'єктивна необхідність шукати і науково обґрунтовувати стратегію і тактику, як найважливіших чинників, що забезпечують ефективний розвиток сфери підприємницької діяльності з урахуванням особливостей сегментів авіаційного ринку.

Концепція системи управління міжгалузеву взаємодією господарюючих суб'єктів визначає її основні параметри, результати, стратегію організації і розвитку системи управління різними напрямками діяльності [1,3]. При розгляді концепції управління міжгалузеву взаємодією господарюючих суб'єктів ключовим аспектом аналізу є [4] процес організації, створення і впровадження інформаційно-керуючої складової і забезпечення управління цим процесом для успішної реалізації в задані терміни і в рамках виділеного бюджету. В той же час, побудова ефективної міжгалузеву взаємодії господарюючих суб'єктів в умовах ринкової економіки безпосередньо стає залежною від можливості організації ефективного міжгалузеву управління складною і розподіленою мережею взаємозв'язків з постачальниками, партнерами і кінцевими споживачами товарів і послуг. Подібні системи мають відмітні особливості в механізмі їх управління.

Міжгалузєва взаємодія господарюючих суб'єктів повинна бути економічно, фінансово і технічно обґрунтована. Більш того, технічний аспект взаємодії стає практично таким же важливим і ключовим, як і фінансовий. Виходячи з проведеного аналізу зарубіжного і вітчизняного досвіду розробки подібних напрямів, можна однозначно сказати, що немає два однакових по своїм характеристикам господарських зв'язків. З іншого боку, реалізація кожного направлення такої міжгалузеву взаємодії господарюючих суб'єктів проходить через певний базовий цикл, який з деякими варіаціями можна узагальнити для всіх. Модель його життєвого циклу є базовою моделлю, що керує, при управлінні міжгалузеву взаємодією господарюючих суб'єктів. У загальних рисах життєвий цикл даного процесу - це логічно - тимчасова структура діяльності, що піддається проектному управлінню.

Існуюча концепція управління міжгалузеву взаємодією господарюючих суб'єктів базується на понятті «напряму діяльності», який виступає як об'єкт управління, володіє деяким набором специфічних рис і властивостей. Повертаючись до базової моделі, що управляє, слід зазначити, що модель життєвого циклу міжгалузеву взаємодії господарюючих суб'єктів не є абстрактною концепцією, а виступає реальним інструментом його управління. Модель проектного циклу відображає як деякі загальні для будь-якого виду проекту, так і специфічні характеристики міжгалузеву взаємодії господарюючих суб'єктів. Модель життєвого циклу міжгалузеву взаємодії господарюючих суб'єктів, що дозволяє управляти його розробкою, реалізацією і розвитком, можна представити у вигляді трьох фаз, що

складаються з окремого набору стадій: підготовка, функціонування, завершення. Існує декілька найбільш типових визначень галузевої взаємодії господарюючих суб'єктів в трактуванні їх різними учасниками ринкового простору.

Можна вважати, що галузева взаємодія це [5] ефективний механізм моніторингу цін і контролю цільового витрачання засобів бюджету з урахуванням основних пріоритетів діяльності, направленої на вдосконалення механізмів забезпечення підприємств авіаційної галузі, зниження прямих і непрямих витрат при проведенні відповідних закупівель, а також активізацію процесів організації галузі в цілому. Міжгалузева взаємодія це комплекс заходів, що дозволяють розробляти і розвивати комплекс міжгалузевої системи, що є інформаційно-керуючою, з використанням новітніх технологій за допомогою регулювання відносин між його учасниками з урахуванням специфіки законодавчої бази в області розвитку авіаційної галузі.

Тут слід зауважити, що під системою міжгалузевої взаємодії господарюючих суб'єктів, інформаційно-керуючої, слід розуміти сукупність інформаційних ресурсів, інформаційних технологій і комплексу програмно-технічних засобів, що забезпечують раціональне управління інформаційною взаємодією між всіма учасниками міжгалузевої взаємодії і здійснюють інформаційні процеси. При розгляді міжгалузевої взаємодії господарюючих суб'єктів як особливої форми здійснення цілеспрямованих змін передбачається, що вони повинні бути реалізовані в рамках певних обмежень за вартістю, термінами і характеристиками очікуваних результатів.

Ефективність використання інформаційних ресурсів та інформаційних технологій для управління міжгалузевою діяльністю пов'язана з рядом проблем. Це, перш за все, такі проблеми як: обмежена і часто непідтверджена інформація про попит на продукцію авіапідприємств, недосконалість вивчення побажань клієнтів, не дає основи для правильного прогнозування попиту на продукцію, відповідно відсутнє розуміння необхідності виробництва затребуваної ринком продукції, низький рівень графічної візуалізації процесів, що відбуваються по всій довжині процесу постачань, значно затягує процес проходження інформації про постачання, відсутній автоматизований процес обміну інформацією між учасниками процесу постачань та тривалий процес вибору потенційних клієнтів.

Наявність цих обмежень пред'являє спеціальні вимоги до організації і методів управління, загальна суть яких може бути умовно зведена до концентрації повноважень і відповідальності за весь напрям діяльності в цілому і за результат в руках одного суб'єкта – керівництва компанії. Таким чином, напрям діяльності стає центром формування прибутку і витрат, що дозволяє організувати управління і облік людських, матеріальних і фінансових ресурсів і побудувати таку систему мотивації, яка б базувалася на конкретних результатах кожного учасника господарської діяльності. Тому

для успішної і ефективної роботи авіаційного підприємства повинні бути створені певні умови (організаційні, фінансові, технічні і програмні), сукупність яких є системою управління даним напрямом діяльності, що складається з таких основних блоків, як об'єкт управління, суб'єкт управління і процеси управління.

Висновки. Вищеперелічені проблеми вимагають ефективного рішення. Одним з шляхів їх рішення і, відповідно, підвищення ефективності реалізації бізнесу є створення міжгалузевої взаємодії господарюючих суб'єктів. Використання проектно-орієнтованих методів управління зумовило необхідність створення відповідних організаційних структур управління ринкового характеру. На перший план виходить високорівнева інтеграція ділових процесів і постачальників і споживачів авіаційних послуг, що дозволяє здійснювати ефективніше управління всіма учасниками.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дик В.В. Информационные системы в экономике [Текст]/под.ред. В.В.Дика// М: Финансы и статистика, 2008
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н. и др. Оценка эффективности инвестиционных проектов[Текст]/ Виленский П.Л., Лившиц В.Н. и др.// Теория и практика: Учебн.-практ. Пособие.-Дело,2001
3. Уткин В.Б., Балдин К.В., Информационные системы и технологии в экономике[Текст]/ Уткин В.Б., Балдин К.В.//М.:ЮНИТИ, 2003
4. Стрелец И.А., Новая экономика и информационные технологии[Текст]/ Стрелец И.А.//М.: Издательство «Экзамен»,2003
5. Ищенко А.А. Управление межотраслевым взаимодействием хозяйствующих субъектов[Текст]/ . Ищенко А.А.//М.: Российская Академия предпринимательства, 2004

УДК 336.77:332.2

Майборода І.С

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ГАЛУЗЕВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ

Досліджено проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника з урахуванням галузевих особливостей та їх впливу на кредитоспроможність підприємства. Обґрунтовано комплексну методик оцінки кредитоспроможності підприємства з урахуванням галузевих особливостей, розміру бізнесу та прозорості його ведення, що дозволить зменшити ризик кредитних операцій банку та підвищити ймовірність отримання кредитних коштів підприємствами.

Ключові слова: кредитоспроможність, позичальник, фінансовий стан, фінансові коефіцієнти, галузеві особливості.

Key words: solvency, loan debtor, financial standing, financial factors, branch particularities.

Вступ. Нині Україна, як й інші країни з трансформаційною економікою, в більшій мірі відчуває наслідки світових фінансових криз і спалахів нестабільності у сфері світових фінансів, що пояснюється різким

зростанням залежності стану й перспектив розвитку економіки України від подій, які відбуваються у світовій фінансовій сфері.

Відтік коштів міжнародних інвесторів, загострення бюджетних проблем призводить до кризової ситуації, яка негативно відбивається на реальному секторі економіки України через відволікання грошових ресурсів в обслуговування потреб фінансового сектора та скорочення можливостей залучення додаткового капіталу.

Протягом декількох років українська банківська система дуже інтенсивно розвивалась в основному за рахунок кредитування не під модернізацію виробництва (довгострокові кредити на оновлення основних фондів), а на поповнення оборотних коштів. При цьому суб'єктами обиралися підприємства, що забезпечували стабільні відсоткові надходження при високому рівні надійності вкладень. Пріоритетними галузями для кредитування були галузі-експортери. Підприємства галузей (видів економічної діяльності), орієнтованих на внутрішній ринок, менш привабливі, ніж підприємства галузей-експортерів, з точки зору конкурентоспроможності (перспективи росту виробництва, освоєння нових ринків) і надійності кредитування (рентабельності виробництва) не мали пріоритетності при кредитуванні. Нині при різкому зниженні обсягів кредитування виникає необхідність розглядати можливість кредитування підприємств видів економічної діяльності, орієнтованих на внутрішній ринок з урахуванням розміру їх бізнесу та прозорості ведення діяльності.

З огляду на те, що кредитування – це одна з основних операцій банку, то проблеми, пов'язані з ризиком кредитних операцій внаслідок некоректної, невірної оцінки кредитоспроможності позичальників цікавлять теоретиків і практиків банківської справи. Питання оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника банку розглядаються у працях багатьох науковців: К.С. Базилевича, О.В. Дзюблюка, І.В. Сала, Я.І. Чайковського та ін.

Постановка завдання. Проблема оцінки фінансового стану потенційного позичальника банку, його здатності повернути суму кредиту та відсотки за ним залишається одним з найактуальніших питань діяльності банківської установи.

У зв'язку з відсутністю уніфікованих підходів до оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, банкам потрібно розробляти власні методики оцінки фінансового стану клієнта. Від ефективності проведення оцінки клієнта банку залежить позитивний чи негативний висновок про можливість надання кредиту позичальнику.

Багато аспектів проблеми розвитку банківського кредитування з урахуванням галузевих особливостей потребують подальшого дослідження. Нині існує необхідність створення комплексної методики, що враховує

вплив галузевої приналежності підприємства на рівень його кредитоспроможності.

Метою статті є дослідження впливу галузевих особливостей діяльності підприємства на кредитоспроможність підприємства.

Результати дослідження. Кредитоспроможність позичальника – багатоаспектне, комплексне поняття, на рівень якого здатне вплинути велика кількість якісних і кількісних чинників: країна, регіон, галузь, господарська діяльність позичальника, розмір бізнесу, фінансовий стан і прозорість ведення бізнесу.

При проведенні досліджень було розглянуто методики оцінки кредитоспроможності юридичних осіб таких банків: НБУ, ВАТ Банк “БІГ Енергія”, АКБ “ПриватБанк” та АКБ “Промінвестбанк” [1, 2, 3, 4]. На основі даних методик було проведено аналіз кредитоспроможності декількох підприємств різних видів економічної діяльності. На підставі отриманих результатів можна зробити висновок, що кожна із них має свої позитивні й негативні сторони.

На нашу думку, можна виділити такі негативні сторони даних методик:

- показники, які характеризують результати господарської діяльності підприємств та ефективність використання фінансових ресурсів (рентабельність продукції, рентабельність капіталу, рентабельність основної діяльності, рентабельності підприємства, прибутковість виробництва) займають незначну частку у загальному результаті оцінки кредитоспроможності позичальника;

- спрощений (узагальнюючий) підхід до аналізу коефіцієнтів не розкриває в повній мірі реальний фінансовий стан підприємства;

- при розробці методик оцінки кредитоспроможності позичальника комерційними банками враховуються рекомендації НБУ, щодо переліку показників, їх розрахунку та нормативного значення без урахування галузевих особливостей.

Для виявлення галузевих особливостей діяльності позичальників банку були обрані коефіцієнти, наведені у Постанові Правління Національного банку України від 6 липня 2000 року №279 “Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків” [4]: коефіцієнти ліквідності, фінансової незалежності.

Для розрахунків даних коефіцієнтів були взяті загальноукраїнські статистичні дані діяльності підприємств за різними видами економічної діяльності, в тому числі підприємства АПК, за 2009 – 2011 рр. [5, 6, 7].

Таблиця 1.- статистичні дані діяльності підприємств за різними видами економічної діяльності за 2009 – 2011 рр.

Показники	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт загальної ліквідності	Коефіцієнт незалежності
Норматив за Методикою НБУ	$\geq 0,5$ $\geq 0,2$ $\geq 2 \leq 1$	$\geq 0,2$	≥ 2	≤ 1
Всього по економіці	0,932	0,246	1,091	1,002
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	0,528	0,050	0,932	1,197
Промисловість	0,946	0,173	1,209	0,800
Будівництво	0,837	0,187	1,039	2,632
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,826	0,204	1,007	1,229
Колективні, громадські та особисті послуги	0,881	0,253	1,060	0,402

Дані таблиці 1 свідчать, що жодній галузі економіки не характерне оптимальне значення коефіцієнта загальної ліквідності. Середньозважене значення показника, розраховане за три роки (2009-2011 рр.) є меншим за рекомендоване значення – 2, що спостерігається за кожним видом економічної діяльності. Винятком можна вважати підприємства фінансової діяльності, які за 2011 рік показали нарощення оборотних активів, про що свідчить збільшення коефіцієнта загальної ліквідності з 1,583 у 2011 році до 2,052 у 2011 році. Значення коефіцієнта поточної (швидкої) ліквідності показав, що в цілому по економіці за розглянуті три роки не перевищувало нормативно встановленого 0,5. Так, у 2009 році показник становив 0,867, у 20010 році – 0,882, а у 2011 році – 1,046.

Підприємства деяких видів економічної діяльності, зокрема освіти (1,524) і фінансової діяльності (1,787), мають дещо завищені значення показника швидкої ліквідності. Це можна пояснити дещо невиправданим

зростанням дебіторської заборгованості. Розрахунок показав, що середньозважене значення показника за три роки, за всіма видами економічної діяльності відповідно, не нижче нормативно встановленого. Це свідчить про можливість підприємств розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями у встановлені строки. Коефіцієнт миттєвої ліквідності є найбільш жорстким критерієм платоспроможності підприємства і повинен бути основним показником ліквідності підприємства в умовах перехідної економіки, бо лише грошові кошти є безпосереднім джерелом погашення поточної заборгованості підприємства. Розглянемо середні значення показників за період 2009-2011 рр. (див. табл. 1). Значення коефіцієнта миттєвої ліквідності в цілому по економіці є нормальними для здійснення підприємствами своєї діяльності та свідчить про наявність оборотних коштів у сумі, необхідній для погашення короткострокових зобов'язань. Найвищі значення показника характерні для підприємств фінансової діяльності (0,841) і освіти (0,836).

Значення показника миттєвої ліквідності підприємств торгівлі та будівництва в середньому за три роки становить 0,187, але спостерігається тенденція до його збільшення (у 2008 році у торгівлі – 0,246, у будівництві – 0,201). Підприємства сільського господарства та промисловості в середньому мають коефіцієнт нижче за нормативний – 0,050 і 0,173 відповідно. Також значенням показника миттєвої ліквідності, нижчим за нормативний, характеризуються підприємства будівництва (0,187) та оптової й роздрібною торгівлі (0,187). Відповідне значення показника свідчить про наявність достатньої кількості грошових коштів на рахунках підприємства й можливість розраховуватися за поточними зобов'язаннями власними коштами. Коефіцієнт незалежності дає загальну оцінку співвідношення запозичених і власних коштів, що використовуються для ведення бізнесу підприємством.

За результатами аналізу коефіцієнта незалежності лише за деякими видами економічної діяльності значення показника не перевищує нормативно встановленої одиниці (промисловість; готелі і ресторани; фінансова діяльність; операції з нерухомістю; освіта; колективні, громадські та особисті послуги). Для інших видів економічної діяльності характерне нераціональне співвідношення коштів, які використовуються у фінансуванні діяльності, з перевагою позикового капіталу.

Аналіз ліквідності підприємств усіх видів економічної діяльності показав, що загалом підприємства є платоспроможними, можуть розраховуватися за взятими на себе короткостроковими зобов'язаннями у встановлені строки, у більшості випадків – за рахунок наявних грошових коштів. На нашу думку, підприємства цих видів економічної діяльності є значимий резерв для банківської системи з точки зору розвитку їх кредитування за умови більш прозорої організації бізнесу.

Висновки. Важливою складовою банківської діяльності є оцінка кредитоспроможності позичальника. Аналіз фінансового стану позичальника з урахуванням особливостей окремих видів економічної діяльності показав вплив галузевих особливостей на загальну оцінку кредитоспроможності підприємства. Урахування на практиці даного підходу дозволить зменшити ризик кредитних операцій банку та підвищити ймовірність отримання кредитних коштів підприємствами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Методика проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента) Відкритого акціонерного товариства Банк "БІГ Енергія"
2. Методика оцінки фінансового стану позичальника (юридичної особи) АКБ "ПриватБанк"
3. Методика оцінки фінансового стану позичальника (юридичної особи) АКБ "Промінвестбанк"
4. Постанова НБУ "Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" N 279 від 06.07.2000
5. Україна у цифрах у 2004 році: Статистичний довідник: Довідник: Наукове видання.- К.: Консультант, 2005.- 264 с.
6. Україна у цифрах у 2005 році: Статистичний довідник: Довідник: Наукове видання.- К.: Консультант, 2006.- 260 с.
7. Україна у цифрах у 2006 році: Статистичний довідник: Довідник: Наукове видання.- К.: Консультант, 2007.- 270 с.

УДК 658.589

Мушнікова С.А.

УПРАВЛІНСЬКА ІННОВАЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті обґрунтовано доцільність впровадження управлінських інновацій як складової розвитку суб'єкта господарювання.

Ключові слова: інновація, управління, розвиток, підприємство, управлінська інновація.

В статті обоснована целесообразность внедрения управленческих инноваций как составной части развития субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: инновация, управление, развитие, предприятие, управленческая инновация.

The expediency of the introduction of managerial innovations as part of a business entity.

Key words: innovation, management, development, enterprise management innovations.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання, що супроводжуються високою конкурентною боротьбою в реальному секторі економіки, висувають нові умови функціонування суб'єктам господарювання. Нові напрямки господарювання пов'язані з необхідністю підвищення конкурентноздатності продукції (робіт, послуг), впровадженням

прогресивних технологій, методів керування під впливом великої кількості зовнішніх і внутрішніх впливів змін.

Перехід вітчизняних суб'єктів господарювання на інноваційний тип розвитку обумовлює пошук принципово нових підходів до створення системи управління підприємством. Інноваційна спрямованість розвитку підприємств вимагає кардинального перегляду використовуваного у вітчизняній управлінській практиці методичного інструментарію і механізмів керування розвитком підприємства. Впровадження й ефективне використання сучасних технологій керування дозволять підприємствам підвищити здатності адаптації до умов господарювання, що змінюються, організаційну гнучкість і маневреність соціально-економічних систем.

Адаптація підприємства до нестабільності умов функціонування багато в чому визначається можливостями системи управління, зокрема, здатністю вчасно ідентифікувати проблему, знаходити рішення і втілювати їх у життя. У свою чергу, потенціал системи управління підприємством пов'язаний зі сприйнятливістю керівництва до нових ідей і методів ведення бізнесу.

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування необхідності формування і розробки системи управлінських інновацій на підприємствах.

Аналіз останніх публікацій. Поняття «інновація» вперше з'явився в роботах по культурології в XIX ст. при опису процесу проникнення елементів однієї культури (найчастіше європейської) в іншу. І тільки на початку XX століття інновація стало сприйматися як породження науково-технічної думки, джерело підприємницького доходу.

Протягом десятиліть у вітчизняній науці термін «інновація» був відсутній. Вплив науково-технічної сфери на соціальний і економічний розвиток аналізувалося в рамках концепції науково-технічного прогресу і науково-технічної революції. Основною задачею науки було виявлення об'єктивних тенденцій розвитку техніки і технологій і визначення такої матеріально-технічної бази, яка б відповідала виявленим тенденціям. При цьому виникало питання про економічний і організаційний механізм рішення поставлених задач.

В теперішній час до поняття «інновації» звернена увага багатьох як закордонних так і вітчизняних авторів. Серед західних учених можна відзначити роботи: Друкера П. [1], Ансоффа И. [2], Аккофа Р. [3], Хаммера М. и Чампи Дж. [4], Каплана Р.С. и Нортон Д.П. [5], Масааки И. [6]. Серед вітчизняних учених визнаними авторитетами в області дослідження проблем керування інноваційним розвитком, конкурентоздатністю вітчизняних підприємств є: В.М. Гриньова [7-8], А.В. Гриньов [8], Н.І. Чухрай [9], Л.І. Федулова [10], А.Е. Воронкова [11], Д.Н. Черваньов і Л.І. Нейкова [12].

В роботах учених виникає питання про первинність інновації: продукт, технологія або клієнт; про методи рішення проблеми керування інноваційним процесом і інноваційним розвитком підприємства.

Сутність продуктових інновацій полягає в їхній назві і характері реалізованих нововведень. Однак, на думку одного з творців сучасної теорії управління й інновацій П. Друкера, «...найбільш ефективною інновацією служить інший продукт або послуга, що не стільки являють собою якість удосконалення, скільки створюють новий потенціал задоволення... цей новий і «інший» продукт дорожче попереднього; проте його сукупний вплив...у тому, що він знижує витрати і підвищує продуктивність...» [1, с.42]. З цього випливає, що в сучасних умовах пріоритетом в освоєнні і впровадженні продуктових інновацій є підвищення корисності клієнтів (споживачів).

Так, М. Хаммер і Дж. Чампи у своїй праці [4] роблять висновки про зростання ролі клієнта у сучасному бізнес-середовищі: «...клієнти – і споживачі, і компанії – уже не поводяться однаково, а вимагають продуктів і послуг, розроблених під їхні унікальні потреби...Окремі клієнти (і споживачі, і промислові фірми) вимагають індивідуального підходу. Вони очікують продукції, пристосованої під їх потреби, графіків...доставки відповідно до їх планів виробництва або робітниками годинник і зручних для них оплати. Ряд факторів, що діють і по окремості, і разом, привів до переходу впливу на ринку від виробника до клієнта» [4, с. 37].

Безперечними є і висновки вітчизняного вченого, професори Н.І. Чухрай, що доводить важливість активізації клієнта в проектуванні інновацій: «...нерідко в інноваційній діяльності замовник грає настільки активну роль, що може виявляти ініціативу і навіть у деяких випадках переконувати потенційного постачальника в доцільності замовлення. Подібний підхід лежить в основі залучення постачальника як частини бізнес-процесу...Ріст кількості новітніх розробок продукції, сировини і процесів істотно ускладнює завдання промислового маркетингу в сфері постачань. У цьому зв'язку активізація технологічного фактора обумовлює ріст ролі клієнтів у забезпеченні майбутніх постачань...»[9, с.120]. Нарівні з цим, вектор орієнтації на клієнта (споживача) у плануванні продуктових інновацій і політика «активного прощтовхування» спричиняють зміни у всій системі організації виробництва і управління підприємством.

На сучасному етапі у вітчизняній науці і практиці не обґрунтована ключова роль управлінських інновацій у розвитку підприємств, немає однозначного трактування економічної сутності їх категорій, не розроблені моделі управління розвитком підприємств на основі інновацій в управлінні.

Роботам присвяченим трактуванню поняття „управлінська інновація”, в основному, звернена увага закордонних авторів. Д. Биркиншау [15], професор стратегічного і міжнародного менеджменту Лондонської школи бізнесу, характеризує управлінські інновації як впровадження нових

практик, процесів і структур, що представляють собою значний відрив від поточних норм. Недоліком такого підходу є його вузькість.

П.І. Ваганов визначає управлінські інновації як «цілеспрямована зміна складу функцій, організаційних структур, технології й організації процесу управління, методів роботи системи управління, орієнтована на заміну елементів системи управління або системи управління в цілому, з метою прискорення або поліпшення рішення поставлених перед підприємством задач на основі виявлення закономірностей і факторів розвитку інноваційних процесів на всіх стадіях життєвого циклу продуктів, технологій і підприємства у цілому».[13, с.35] На думку П.І.Ваганова управлінські інновації здійснюються в трьох основних формах адаптаційних механізмів: структурного, адміністративного і інформаційного.

Соколов Д.В, Юркан Е.І.[14, с.19] під управлінськими інноваціями розуміють зміни в системі управління компанією, що забезпечують ефективне настроювання внутрішнього середовища компанії відповідно до динаміки зовнішнього середовища.

Отже, з підвищенням ролі інновацій у розвитку підприємств на сучасному етапі неможливим стає використання старих управлінських підходів. Обумовлено це тим, що підприємство може вважатися інноваційно-активним і перспективно розвиватися, якщо тенденції такого розвитку обумовлені комплексним впровадженням усіх видів інновацій: продуктових і управлінських.

Результати дослідження. Існує тісний взаємозв'язок між рівнем техніки і технології: «технологічною здатністю» підприємства і характером процесу управління ім. Інновації в управлінні впливають на загальну ефективність функціонування підприємства, а інноваційний розвиток вимагає застосування нових методів управління. При всій безсумнівності такого зв'язку, характер її далеко не однозначний і не піддається прямій оцінці.

Взаємозв'язок між технологічними й управлінськими інноваціями задає динаміку розвитку підприємства. Прогрес на рівні техніки, технології, що випускає продукцію повинен бути погоджений зі зміною задач, функцій, систем управління.

В даний час в Україні на підприємствах застосовується в основному адміністративне управління з елементами матеріальної мотивації. За його допомогою інноваційні підприємства створювати неможливо.

У сучасній економіці будь-які "інструменти" управління постійно і швидко застарівають і стають неадекватними вимогам ринку і ситуації підприємства, зокрема, через постійний, часто значної ринкової динаміки, змін в економіці і законодавстві, росту конкуренції.

Ця неадекватність керівників і систем управління є основною причиною низьких результатів їх роботи і відставання підприємств від

конкурентів за головними показниками роботи: конкурентноздатності, продуктивності, інноваційності і прибутку.

Висновки. Тому сьогодні в Україні потрібне створення і використання принципово нові моделі управління інноваційним підприємством. Це управління повинно вирішувати три задачі: створювати і просувати на ринок інновації; робити і реалізовувати масову інноваційну продукцію; постійно розвивати керівників і модернізувати управління, щоб адаптувати них до постійно мінливих економічних і ринкових умов, тобто ліквідувати їх постійно виникаючу неадекватність ринковим умовам. Система управління інноваційним підприємством характеризується складною структурою управління, принципово відмінної від структури системи адміністративного управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. П. Друкер. Енциклопедия менеджмента: Пер. с англ. [Текст]// М.: издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. [Текст]// – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Акофф Р. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ. [Текст]// М.: ПРОГРЕСС, 1985. – 385 с.
4. Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе.: Пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. [Текст]// – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
5. Каплан Роберт С., Нортон Девид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. [Текст]// – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
6. Имаи Масааки. Кайзен: Ключ к успеху японских компаний / Пер. Сангл. [Текст]// – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 274 с.
7. Гриньова В.М., Козирева О.В. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: Монографія. [Текст]// – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 192 с.
8. Гриньова В.М., Гриньов А.В. Проблеми розвитку промислових підприємств // Інновації: проблеми науки і практики: Монографія. [Текст]// – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 203-224.
9. Чухрай Н.І. Організаційно-управлінські інновації в економіці, що спирається на знання // Інновації: проблеми науки і практики: Монографія. [Текст]// – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 107-133.
10. Федулова Л.І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України [Текст]// Економіка і прогнозування. – 2006. - № 3. – С.
11. А. Воронкова. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства [Текст]// Економіст. – 2007. - № 8. – С. 14-17.
12. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно інвестиційного розвитку підприємств України. [Текст]// – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.
13. Ваганов П.И. Методологические проблемы управленческих инноваций. [Текст]// - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. –
14. Соколов Д.В., Юркан Е.И. Управленческие инновации: механизмы реализации. Учебное пособие. [Текст]// - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.

15. Birkinshaw Julian. How Management Innovation Happens, MIT Sloan Management Review, -sum. 2006. -

УДК 658.8

С. А. Сергієнко

ЕФЕКТИВНИЙ КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА РИНКУ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Дослідження необхідності розробки та використання ефективного комплексу маркетингових комунікацій на ринку авіатранспортних перевезень.

Ключові слова: комплекс маркетингових комунікацій.

Исследование необходимости разработки и использования эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций на рынке авиатранспортных перевозок.

Ключевые слова: комплекс маркетинговых коммуникаций.

The article describes The necessity of develop and use the effective complex of marketing's communications an air-transport's environment.

Key words: complex of marketing's communications.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку підходи керівництва більшості авіакомпаній до процесу формування комплексу маркетингових комунікацій стосовно просування на ринок авіаперевезень відзначається складна тенденція: авіакомпанії не мають комплексного підходу до використання комунікаційних інструментів. Різні інструменти авіаперевізники застосовують час від часу. Керуються при цьому здебільшого прибутковістю підприємства, обмеженістю комунікаційного бюджету та економічною ситуацією країни загалом.

Комунікаційні заходи організуються нескоординовано. Кожний з інструментів використовують ізольовано від решти. Не здійснюються формування комплексу маркетингових комунікацій авіакомпанії взагалі і за окремими авіаперевезеннями зокрема. Причиною цьому є те, що в сучасних рекомендаціях щодо підприємницької діяльності немає наукового підходу до планування маркетингових комунікацій в авіатранспортній сфері.

Необізнаність цільової аудиторії про переваги вітчизняної авіаційної техніки та послуг з авіаперевезень, пропонованих компаніями, означає низький рівень звернень з боку клієнтів, а також практично повна відсутність іміджу. Результатом цього стає низька конкурентоспроможність українських авіакомпаній на внутрішньому і світовому ринку авіаперевезень. Дивно, але високотехнологічні товари та послуги в результаті страждають від того, що для їх просування на ринок використовуються не тільки застарілі технології, а й відсутність пошагових рекомендацій щодо формування комплексу маркетингових комунікацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні проблемі застосування маркетингових комунікацій присвячені теоретичні та практичні розробки відомих у цій сфері учених: Я. Бронштейна, А.Войчака, В. Королька, Т. Лук'янець, В. Моїсеєва, Г. Почепцова, Є. Ромата Т. Циганкової та ін. Але в Україні майже відсутні наукові дослідження, присвячені науковому підходу до планування і формування комплексу маркетингових комунікацій в авіатранспортній сфері. Потребують системного аналізу маркетингові комунікації та елементи комплексу маркетингових комунікацій, які можна включити до комплексу маркетингових комунікацій вітчизняного авіаперевізника для системного їх використання з цілю підтримання чи підвищення іміджу авіакомпанії.

Мета роботи. Спираючись на дослідження застосування інструментів маркетингових комунікацій авіаперевізниками роздивитися необхідність формування комплексу маркетингових комунікацій і використання її як системи авіакомпанією.

Виклад основного матеріалу. У процесі здійснення маркетингової діяльності авіаперевізники застосовують різні інструменти комплексу маркетингових комунікацій.

Обґрунтування доцільності їх застосування і прогнозування тенденцій розвитку з урахуванням існуючої специфіки зумовило необхідність проведення дослідження повного набору основних засобів комплексу маркетингових комунікацій, що використовуються авіаперевізниками. У ході якого відзначено застосування авіаперевізниками таких комунікаційних інструментів: реклама; стимулювання збуту авіаперевезень, прямого маркетингу; публік рілейшнз; персональний продаж.

Дослідження на прикладі аеропортів використання різних рекламних інструментів авіакомпаніями дозволило сформуванати призначення зовнішніх складових рекламно-інформаційного забезпечення авіаперевізників.

Завдяки зовнішній рекламі клієнт отримує можливість познайомитися з підприємством, навіть не заходячи всередину приміщення.

У процесі подальшого дослідження елементів комплексу маркетингових комунікацій, використовуваних у своїй діяльності авіаперевізниками, були виявлені *внутрішні складові рекламно-інформаційного забезпечення аеропорту*: різноманітні установки, банери, плакати, поліграфічна продукція, реклама на екранах та інше.

Сьогодні в рекламних бюджетах переважної більшості великих авіапідприємств телебачення займає перше місце, і можна з упевненістю говорити про те що рекламодавців притягає саме висока ефективність телевізійної реклами, особливо якщо рекламне повідомлення розраховане на широкую аудиторію.

У процесі дослідження було виявлено практику використання авіаперевізниками в своїй діяльності прийомів особистого продажу. Цей

комунікаційний інструмент набуває форми бесіди представника авіакомпанії з потенційним (реальним) клієнтом у процесі продажу туристичної послуги. Значення персонального продажу як засобу маркетингової комунікації відіграє вирішальну роль у процесі обслуговування корпоративних клієнтів. Що стосується індивідуальних клієнтів, персональний продаж незамінний для обслуговування *VIP*-клієнтів, тобто дуже важливих для авіаперевізника.

Дослідження дозволило виявити інструменти комплексу маркетингових комунікацій, використовувані авіаперевізниками у своїй маркетинговій діяльності (табл. 1).

Основною складовою комплексу маркетингових комунікацій в авіатранспортній сфері є імідж. У кожного авіаперевізника повинен бути свій імідж, своя частка на ринку та повне усвідомлення того, що воно необхідне. Так, наприклад, авіакомпанія Міжнародні Авіалінії України (МАУ) є одним з лідерів авіаперевезень на ринку України.

Основна складність просування компаній на авіаційному ринку лежить на самому початку шляху. Тоді як основні технології щодо складання та втілення PR-стратегій залишаються загальноприйнятими, самі клієнти, особливо серед невеликих компаній, одні з найбільш незговірливих. Тому, дуже часто PR-агентствам, які прагнуть «освоїти» авіаційний сегмент доводиться «створювати ринок», прикладаючи чималих зусиль для того, щоб переконати потенційних клієнтів у тому, що потрібно робити якісь кроки для інформування споживачів про свої продукти або послуги.

Практично будь-яка західна компанія, від великих виробників авіатехніки до невеликих вузькоспеціалізованих фірм, усвідомлює, що якість важливо не тільки у створенні, а й у просуванні продукції або послуг на ринок. У більшості ж вітчизняних компаній завдання вважається виконаним, якщо з виготовленням рекламної продукції та проведенням подоби PR-кампанії вдалося справитися «своїми силами», призначивши відповідальним когось із найменш завантажених менеджерів.

На передній план виходить не ефективність дій чи досягнення цільової аудиторії, а нульові витрати. Частіше реклама може бути непрофесійною і непривабливою, проте безкоштовною.

В умовах закритого ринку і «неляканого» споживача такий підхід має право на існування, але при появі конкурентів, багато з яких закладають окремий бюджет на маркетинг і PR, подібні рішення здаються не дуже далекоглядними. Звичайно, деякі вітчизняні авіаційні компанії демонструють зовсім інше ставлення до власного просування, але все одно залишаються непомітними.

Результатом цього стає низька конкурентоспроможність української продукції на внутрішньому і світовому ринку. Дивно, але високотехнологічні товари та послуги в результаті страждають від того, що для їх просування на ринок використовуються застарілі технології.

Таблиця 1.- Інструменти комплексу маркетингових комунікацій, використовувані авіаперевізниками

Інструмент кмк	Вид	Носії
Реклама	Зовнішня	Покажчики
		Рекламні щити
		Вивіски
		Штендери
		Лайтбокси
		Вікна (вітрини)
	Внутрішня	Вхідні двері установ банку
		Інформаційні стійки
		Інформаційні стенди
		Інформаційні табло
		Робочі стійки
	Поліграфічна	Рекламні матеріали
		Проспекти
		Каталоги товарів і послуг клієнтів банку
		Набори рекламних матеріалів
		Буклети
		Плакати
		Рекламні листівки
		Календарі
	Сувенірна	Листівки, поштові картки
Вироби з надпечаткою		
У ЗМІ	Ділові подарунки	
	Реклама у пресі	
	Віщальна реклама	
	Реклама у комп'ютерних мережах	
Стимулювання збуту	Стимулювання клієнтів	Знижки
	Стимулювання працівників	Розіграші і лотереї
		Матеріальне стимулювання
Прямий маркетинг	Пошта, телефон, факс, пейджер, e-mail	Моральне стимулювання
Паблік рилейшнз	Спонсорство і меценатство	У сфері спорту
		У сфері мистецтва і культури
		У соціальної сфері
	Фірмовий стиль	Фірмовий знак, логотип, блок
		Фірмовий лозунг, фірмовий колір

Необізнаність цільової аудиторії про переваги вітчизняної авіаційної техніки та послуг, пропонованих компаніями, означає низький рівень

звернень з боку клієнтів, а також практично повна відсутність іміджу. Навіть сучасні розробки наших конструкторських бюро, які поки ще є одними з провідних у світі, в основному відомі тільки вітчизняному споживачеві, та й то за уривчастою інформацією, почерпнутою з газет і телебачення.

Адже споживач не повинен «вибивати» інформацію, навпаки, він повинен отримувати саме ту її частину, і саме в тому форматі, які йому необхідні і зручні. Для авіаційної галузі, особливо для компаній, що працюють у сфері надання VIP-послуг, PR стає одним з небагатьох варіантів, адже залучити певну невелику кількість „особливих” споживачів серед іншого загалу, вкладаючи величезні кошти в ATL, абсолютно неефективно і нерентабельно, а розміщувати рекламу в спеціалізованих виданнях може бути надто дорого.

Для підтримки прибутковості в нинішніх умовах, коли доводиться до мінімуму знижувати витрати, вартість продукції і послуг – це питання не тільки утримання старих клієнтів, але і залучення нових. Також у просуванні авіатранспортних послуг не малу вагу має питання надання якісного сервісу. План заходів щодо поліпшення сервісу включає в себе введення нових видів обслуговування в аеропортах і на борту літака для пасажирів різних класів, організацію додаткових послуг (прокат автомобілів, продаж сувенірів, бронювання готелів і т.д.).

Для розроблення методики формування комплексу маркетингових комунікацій на ринку авіатранспортних послуг великий інтерес представляє аналіз існуючого процесу формування комплексу маркетингових комунікацій українськими авіаперевізниками. Тепер можна вже з упевненістю говорити про утворення «ринку покупця» на ринку авіатранспортних послуг і про загострення боротьби за клієнтів на ньому. Досягнути ефективних показників у реалізації авіаперевізних послуг можна лише в тому разі, якщо авіакомпанія-продавець буде «просувати» свої продукти на ринок краще своїх конкурентів. Досягти цього можна завдяки використанню всіх засобів комплексу маркетингових комунікацій.

Усвідомивши значущість створення комплексу маркетингових комунікацій, керівництво найпрогресивніших авіакомпаній починає підходити до своєї діяльності щодо формування і функціонування комплексу маркетингових комунікацій більш професійно. Маркетологи намагаються відповісти на питання: наскільки ефективний комплекс маркетингових комунікацій, який вже використовувався авіакомпанією, і до чого варто вдатися щоб підвищити його ефективність. Визначити, наскільки ефективно працює авіакомпанія у цьому напрямі, можливо за умови обчислення всіх її витрат на створення комплексу маркетингових комунікацій і результатів, отриманих від його реалізації. Аналіз витрат авіаперевізника на створення і реалізацію всього комплексу маркетингових комунікацій рекомендується проводити послідовно, у кілька етапів.

На *першому етапі* встановлюють перелік рахунків бухгалтерського обліку авіакомпанії, де відображено усі витрати авіаперевізника на створення комплексу маркетингових комунікацій.

Другий етап присвячено аналізу руху коштів на виділених бухгалтерських рахунках відповідно до переліку, встановленому на першому етапі. Залежно від поставлених цілей аналізуються дані за рік, щоквартально з розбиттям за місяцями.

На *третьому етапі* на підставі даних, отриманих на попередньому етапі, формують структуру комплексу маркетингових комунікацій авіакомпанії.

Четвертий етап. На цьому етапі здійснюється «розбиття» отриманого раніше комунікаційного бюджету на міні-бюджети залежно від того, які основні засоби комплексу маркетингових комунікацій використовуються авіаперевізником, тобто формують структури рекламного бюджету, бюджетів з паблік рилейшнз, прямого маркетингу, стимулювання збуту, персонального продажу.

Завершальний, *п'ятий етап* аналізу витрат авіакомпанії на створення комплексу маркетингових комунікацій - аналіз ефективності як усього комплексу, так і його основних засобів. Ефективність потрібно розраховувати залежно від результатів досягнення маркетингових цілей, поставлених перед застосуванням розробленого комплексу маркетингових комунікацій.

Як результативний підсумок аналізу витрат авіатранспортної компанії на створення і реалізацію комплексу маркетингових комунікацій мають стати рекомендації щодо удосконалення комунікаційної політики авіакомпанії, оптимізації його комунікаційного бюджету залежно від виявленої ефективності тих чи тих засобів комплексу маркетингових комунікацій.

На завершення слід зазначити, що загальна ознака всіх проаналізованих структур комплексу маркетингових комунікацій різних авіакомпаній, — незначний розмір витрат, що коливається в межах 3,3 — 7,5 % від розміру всіх витрат авіаперевізника. Аналіз комерційної діяльності найбільших зарубіжних авіаперевізників показує, що найбільш важливими маркетинговими інструментами, значно підвищують ефективність діяльності авіакомпанії, є: система управління продуктом (розклад, сервіс та ін), управління дистрибуцією перевезень, а також диференційоване ціноутворення.

Висновки і напрями подальших досліджень. Аналіз існуючого в досліджуваних авіакомпаній порядку формування комплексу маркетингових комунікацій дозволяє зробити такі висновки: авіаперевізники не мають наукового підходу до розроблення маркетингового комунікаційного комплексу. У зв'язку з цим доцільно розробити методичні основи формування

комплексу маркетингових комунікацій на ринку авіаперевезень. Розроблення комплексу маркетингових комунікацій з просування на цільові сегменти ризоманітних авіаперевезень являє собою визначений процес, що складається з послідовних етапів. Дотримуючись правильно сформованого комплексу маркетингових комунікацій вітчизняний авіаперевізник може не тільки підтримати, але й значно підвищити свій імідж, що в свою чергу ще й слугуватиме підвищенню економіки і міжнародного статусу країни.

ЛІТЕРАТУРА

- 1.Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие для студентов ВНЗ. – М.: Финансы и Статистика, 2004. – 318 с.
- 2.Костромина Е.В. Авиатранспортный маркетинг: / Е.В. Костромина; НОУ «Высшая коммерческая школа «Авиабизнес». – М.: НОУ ВКШ «Авиабизнес», 2003. – 384 с.
- 3.Методическое положение по управлению предприятием на основе маркетинга. / НАН Украины. – Донецк, 1997.
- 4.Нозурева Р.Б. Маркетинг: как побуждение на ринке. – М.: Финансы, 1991.
- 5.Смит, Пол Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход. – К.: Знання-Прес, 2003. – 796 с.
- 6.Стенли Адела Карьера в маркетинге, рекламе, PR. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2003. – 222 с.
- 7.Федоровский В.А. Основы антикризисного маркетинга. – Николаев: Полис, 2002.

УДК 336.58

В.В. Сисоєв

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ СИЛОВИХ СТРУКТУР

Рассмотрена сущность и определены составляющие механизма логистического управления ресурсным обеспечением силовых структур. Предложены показатели оценки эффективности механизма управления.

Ключевые слова: механизм, логистическое управление, ресурсное обеспечение, эффективность.

Розглянута сутність та визначені складові механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням силових структур. Запропоновані показники оцінювання ефективності механізму управління.

Ключові слова: механізм, логістичне управління, ресурсне забезпечення, ефективність.

Considered essence and the constituents of mechanism of logistic management the resource providing of power structures are certain. Offered indexes of evaluation of efficiency of mechanism of management.

Key words: mechanism, logistic management, resource providing, efficiency.

Постановка проблеми. Ключову роль в організації діяльності силових структур (СС) відіграє забезпечення їх необхідними ресурсами, в першу чергу матеріальними. Виконання завдань ресурсного забезпечення покладено на системи матеріально-технічного забезпечення (СМТЗ), які є своєрідною сполучною ланкою між СС та економічним комплексом держави.

Вирішення проблеми ефективного ресурсного забезпечення СС в сучасних умовах вимагає створення якісно нового механізму управління, спрямованого на інтенсифікацію процесів ресурсного забезпечення, інтеграцію всіх учасників цих процесів, використання інноваційних технологій та адаптацію до змін факторів зовнішнього й внутрішнього середовищ СМТЗ.

Виходячи з потокового характеру процесів ресурсного забезпечення СС, урахувавши їхню орієнтацію на ринкові механізми господарювання, адекватність іншим глобальним тенденціям розвитку організаційно-економічних систем (інформатизації, інтеграції, оптимізації тощо), доцільним є застосування для управління ресурсним забезпеченням механізму, що ґрунтується на засадах логістичного підходу, який вважається зараз найбільш універсальним і динамічним науково-практичним напрямом удосконалення господарської діяльності шляхом раціоналізації управління матеріальними потоками [1].

Використання логістичного підходу зумовлює перехід від управління окремими функціями ресурсного забезпечення до управління комплексом таких функцій, які формують і обслуговують потокові процеси, що надає управлінню нових специфічних ознак (системності, комплексності, синергізму, емерджентності, оптимальності) і тим самим трансформує його в логістичне управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню поняття та сутності механізмів управління у сфері економічної діяльності присвячено багато наукових праць зарубіжних і вітчизняних вчених, проте єдиного підходу до розуміння та трактування даного поняття немає. Це обумовлено складністю механізмів управління та багатогранністю їх прояву в сучасних умовах господарювання.

Французький економіст А. Кульман характеризує механізм управління як систему елементів (цілей, функцій, методів, організаційної структури і суб'єктів) та об'єктів управління, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію об'єктів управління, що має вхідні посилання і результуючу реакцію [2]. Дж. К. Лафта визначає механізм управління як сукупність засобів впливу або комплекс важелів, що використовуються в управлінні [3]. На думку Мельника Л. Г., механізм управління є найбільш активною частиною системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта управління [4]. Садеков А. А. і Цурик В. В.

розглядають механізм управління як систему впливу на об'єкт управління з метою досягнення бажаного результату, як систему організації господарського процесу, що представлена комплексом взаємодоповнюючих і взаємозалежних факторів, які мають власні форми управлінського впливу [5].

Загальним у більшості визначень є те, що механізм управління становить складову системи управління й розглядається сам як система, що складається із взаємопов'язаних елементів, які впливають на ефективність функціонування об'єкта управління (явища, процесу, системи).

Механізми управління вважаються ефективними, якщо вони дозволяють максимально пристосувати діяльність об'єкта управління до умов зовнішнього середовища та забезпечити максимальне досягнення цілей його функціонування, тобто ефективність механізму управління визначається за результатами діяльності тієї організації, де цей механізм використовується як засіб управління.

Особливістю логістичного управління є цілеспрямоване оптимальне управління всіма функціональними видами діяльності однієї чи декількох взаємодіючих організацій, їх відносинами із зовнішнім середовищем шляхом системної інтеграції та просторово-часової синхронізації функціональних процесів (бізнес-процесів), пов'язаних з формуванням логістичних потоків, систем і ланцюгів на всіх етапах життєвого циклу сукупної логістичної діяльності з метою отримання синергетичного підприємницького і соціального ефектів. Так, Фролова Л. В. зазначає, що застосування логістичного управління доцільне й ефективне в тому разі, коли виникає необхідність вирішення досить складних інформаційних та оптимізаційних завдань [6].

Специфіка функціонування СМТЗ СС зумовлює деяку специфічність логістичного управління ресурсним забезпеченням, що визначає актуальність його дослідження.

Ціль статті. Дослідження сутності та визначення основних складових механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням силових структур, розробка підходів до оцінювання ефективності механізму управління.

Викладення матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Механізми управління складаються із двох частин: організаційної та економічної. Організаційна складова пов'язана з удосконаленням архітектури системи управління і спрямована на створення раціональної організаційної структури, розподілення функцій та організацію взаємодії між компонентами структури, визначення ступеня централізації управління й центрів відповідальності і т. д. Економічна частина механізму управління ґрунтується на економічних законах і включає форми, методи та інструменти регулювання економічних відносин між суб'єктами господарювання, планування їх діяльності, обґрунтування управлінських

рішень, оцінювання економічної ефективності та ін. Слід зазначити, що чітко виділити й окремо розділити організаційну та економічну частину механізму управління майже неможливо, оскільки всі його елементи взаємопов'язані і взаємодоповнюють один одного. Економічна частина завжди містить елементи організаційних дій, які опосередковують процес формування й вибору інструментарію управління та не можуть бути відокремлені від економічної частини механізму.

При формуванні механізму управління необхідно враховувати певні вимоги, а саме – він повинен:

- відповідати природі об'єкта управління;
- використовувати сучасні управлінські інструменти, важелі та методи впливу на об'єкт управління;
- забезпечувати ефективні зміни об'єкта управління, тримаючи його характеристики в заданих межах;
- урахувувати поточний стан як системи управління в цілому, так і її зовнішнього середовища;
- бути здатним знайти найкращі управлінські рішення з наявної кількості ймовірних варіантів;
- забезпечувати комплексне виконання багатьох пов'язаних між собою видів діяльності;
- стимулювати розвиток як суб'єкта, так і об'єкта управління.

При формуванні механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням СС необхідний комплексний підхід, який урахує:

- сукупність умов зовнішнього середовища, в яких здійснюється ресурсне забезпечення СС, та їх зміни;
- сукупність чинників внутрішнього середовища СМТЗ, що визначають її потенціал;
- потоковий характер процесів ресурсного забезпечення;
- принципи ресурсного забезпечення СС і логістичного управління;
- цілі ресурсного забезпечення СС.

Сьогодні при створенні механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням СС акценти переносяться з економії на масштабах на економію, яку можна отримати завдяки оптимізації потокових процесів постачання, зі спеціалізації управління за видами забезпечення на їх інтеграцію на принципах логістики, з управління, заснованого на контролі кожного процесу, на управління, яке ґрунтується на інноваціях і самоорганізації логістичних систем та ланцюгів постачання.

Таким чином, механізм логістичного управління ресурсним забезпеченням СС є складною системною категорією, яка у широкому значенні становить систему взаємопов'язаних і взаємозалежних компонентів організаційного та економічного характеру (форм, важелів, методів, регуляторів та інструментів), що ґрунтуються на принципах логістики, а

також функцій управління і заходів, спрямованих на досягнення цілей ресурсного забезпечення СС. У вузькому значенні – це сукупність правил прийняття оптимальних рішень органами управління СМТЗ СС щодо розв'язання конкретних логістичних завдань при заданих параметрах внутрішнього і зовнішнього середовищ системи.

До основних завдань механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням СС можна віднести:

- удосконалення організаційної структури управління СМТЗ та координування діяльності її органів як по вертикалі, так і по горизонталі для ефективної реалізації функцій та завдань логістичного управління;

- оптимізацію інфраструктури СМТЗ, виходячи з існуючих можливостей її об'єктів, потреб та місць розташування організаційних утворень СС;

- раціоналізацію взаємозв'язків із зовнішнім середовищем (постачальниками товарів, логістичними посередниками) в умовах постійно змінюваної ринкової кон'юнктури;

- оптимізацію фінансових і матеріальних потоків, що формуються у процесі ресурсного забезпечення СС, з урахуванням пропозицій на різних ринках збуту, можливостей об'єктів інфраструктури СМТЗ, потреб організаційних утворень СС, їх пріоритетності та важливості матеріальних ресурсів.

Таким чином, формування механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням СС має здійснюватися з урахуванням великої кількості параметрів зовнішнього та внутрішнього середовищ СМТЗ й бути спрямованим на оптимізацію структури системи та потокових процесів, що в ній відбуваються, з метою формування ресурсного потенціалу, який забезпечує досягнення максимальних чи підтримання заданих рівнів службово-бойових спроможностей організаційних утворень та СС у цілому.

Виходячи з потокового, тобто активного, характеру процесів ресурсного забезпечення, зумовлених цілеспрямованим рухом різноманітних логістичних потоків у СМТЗ СС, доцільно скористатися ідеєю теорії активних систем про виділення так званих “базових механізмів”, з яких можна сконструювати більш складні механізми управління для будь-якого класу реальних систем [7]. Серед “базових механізмів”, запропонованих авторами теорії, виділимо ті, що найбільше відповідають цілям управління ресурсним забезпеченням СС:

- 1) комплексного оцінювання – використовуються для оцінки різноманітної інформації про об'єкт управління та його оточення, включають вимірювання, статистичну обробку, систематизацію, агрегування інформації з метою її подальшого використання для прийняття рішень;

- 2) активної експертизи – забезпечують інтуїтивно-логічний аналіз складних неформалізованих проблем з кількісною оцінкою суджень декількох

експертів та формальною груповою обробкою результатів експертизи з метою вибору найкращих варіантів рішень;

3) формування складу системи – спрямовані на пошук раціонального складу елементів системи залежно від специфіки задач, що вирішуються, визначають ступінь диференціації та рівень взаємодії елементів, розмір системи та межі зворотного зв'язку;

4) управління структурою – забезпечують формування раціональної структури системи, організацію вертикальних і горизонтальних взаємозв'язків між її елементами, розподілення між ними функцій (операцій), оптимальне співвідношення між централізованою і децентралізованою формами управління, адаптивність та організаційну стійкість системи;

5) розподілення ресурсів – є обов'язковою складовою планування як ключової функції управління системою, забезпечують розподіл різноманітних ресурсів, як правило обмежених, між окремими напрямками їх використання з метою досягнення максимальної ефективності системи з урахуванням усіх заданих умов функціонування.

Використовуючи ці механізми як елементи “конструктора”, окреслимо основні складові механізми управління, кожна з яких спрямована на реалізацію окремої чи сукупності функцій логістичного управління ресурсним забезпеченням СС:

- моніторинг факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ СМТЗ, який забезпечує суб'єкти управління оперативною, достовірною і повною інформацією для прийняття рішень та своєчасного їх коригування у випадках зміни параметрів стану ключових факторів;

- раціональна організація структури, що спрямована на інтегрування окремих СМТЗ різних СС держави в єдину систему за територіальним принципом з урахуванням існуючих інфраструктур СМТЗ та організаційних структур СС, а також побудова гнучкої ієрархічної системи управління ресурсним забезпеченням з використанням оптимального співвідношення методів централізованого й децентралізованого управління;

- управління закупівлями, що об'єднує в єдине ціле визначення потреб організаційних утворень, формування бюджету закупівель та вибір постачальників матеріальних ресурсів з метою повного й надійного забезпечення СС в умовах ринкової економіки;

- управління розподіленням ресурсів з урахуванням пріоритетності, заданих рівнів службово-бойових спроможностей, мінімальних і нормативних потреб різних видів організаційних утворень СС, важливості різних типів матеріальних ресурсів в умовах жорстких бюджетних обмежень;

- управління запасами в логістичних каналах постачання та ешелонованій системі складування СМТЗ з урахуванням характеру їх споживання організаційними утвореннями СС;

- управління постачанням матеріальних ресурсів при змішаних перевезеннях вантажів та безлічі маршрутів доставки;
- управління потоковими процесами з урахуванням наявності різних ланцюгів постачання, що відрізняються можливостями утворюючих їх ланок: постачальників, складів, транспорту, а також потреб організаційних утворень СС.

Незважаючи на те, що кожному із названих елементів механізму управління притаманні свої методи та інструменти розв'язання відповідних управлінських завдань, їх об'єднує логістичний характер об'єкта управління – потокові процеси ресурсного забезпечення та загальна мета логістичного управління – оптимізація ресурсів у СМТЗ при управлінні потоковими процесами.

За цих умов визначальним стає вміле поєднання різних елементів механізму управління в кожній конкретній ситуації, що зумовлює створення логічно завершеного комплексного організаційно-економічного механізму управління, який забезпечить наскрізне управління потоковими процесами та інтегрування (узгодженість дій) усіх учасників макрологістичної системи, що приводить до утворення синергетичного ефекту логістичного управління.

Таким чином, організаційно-економічний механізм логістичного управління ресурсним забезпеченням СС можна представити як логічно пов'язану сукупність його елементів, що ґрунтується на принципах ресурсного забезпечення й логістики, враховує види ресурсного забезпечення і функціональні галузі логістики, відповідає вимогам і реалізує завдання ресурсного забезпечення СС і логістичного управління, адаптований до змін факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ та спрямований на досягнення загальної мети управління – формування й підтримання ресурсного потенціалу СС, який визначає службово-бойові спроможності організаційних утворень і СС у цілому та ефективність їх діяльності.

На рисунку 1 показана структурно-логічна схема механізму управління ресурсним забезпеченням СС, яка відображає його склад та структуру.

Ефективність механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням СС визначається співвідношенням між досягнутим за рахунок даного механізму результатом функціонування СМТЗ та витратами, що зумовили цей результат.

Ураховуючи комплексний характер дії механізму, його загальний ефект складається із двох величин. Перша величина відображає результати, досягнуті в результаті дії окремих елементів механізму управління ($P_i, i=1, \overline{N}$, де N – кількість елементів механізму управління), друга – синергетичний ефект, що виникає у процесі їх сумісного застосування та взаємного впливу (E^c):

$$P = \sum_{i=1}^N P_i + E^{\hat{n}}, \quad (1)$$

де D_i – результат функціонування СМТЗ, пов'язаний із реалізацією i -го елемента механізму управління.

Загальна ефективність механізму управління ресурсним забезпеченням СС розраховується за формулою:

$$E^{\hat{i}o} = \frac{\sum_{i=1}^N P_i + E^{\hat{n}}}{\sum_{i=1}^N B_i}, \quad (2)$$

де \hat{A}_z – витрати на досягнення загального результату функціонування СМТЗ, пов'язані з реалізацією i -го елемента механізму управління.

Ефективність управління ресурсним забезпеченням СС має дві складові: технологічну та економічну. Перша складова не залежить від кількісних і цінових показників ресурсів, а досягається технологіями (методами) логістики: розподілення, зберігання, перевезення тощо. Друга – навпаки, визначається кількістю ресурсів, їх ціною та витратами на виконання логістичних операцій з ними. Саме це зумовлює різні результати функціонування СМТЗ чи її компонентів при застосуванні одних і тих же методів та інструментів логістичного управління.

У цьому випадку більш наочною є результативність механізму управління, яка відображає ступінь досягнення СМТЗ цілей свого функціонування (запланованого чи максимально досяжного результату):

$$PT^{\hat{i}o} = \frac{P^{\hat{o}a\hat{e}o}}{P^{\hat{i}e} (P^{max})}, \quad (3)$$

де $P^{\hat{o}a\hat{e}o}$, $P^{\hat{i}e}$, P^{max} – фактично досягнутий, запланований і максимально досяжний (ідеальний, заданий нормами і нормативами ресурсного забезпечення) результати функціонування СМТЗ за умови застосування нового механізму управління.

Доцільно також оцінювати ефективність нового механізму управління шляхом порівняння результатів функціонування СМТЗ, отриманих до та після його застосування, з урахуванням витрат, пов'язаних з його реалізацією:

$$E^{\hat{i}} = \frac{P^{\hat{n}} - P^{\hat{n}i}}{B^{\hat{n}}}, \quad (4)$$

де P^i , P^{ii} – результати функціонування СМТЗ до і після застосування нового механізму управління;

V^i – витрати на реалізацію нового механізму управління ресурсним забезпеченням СС.

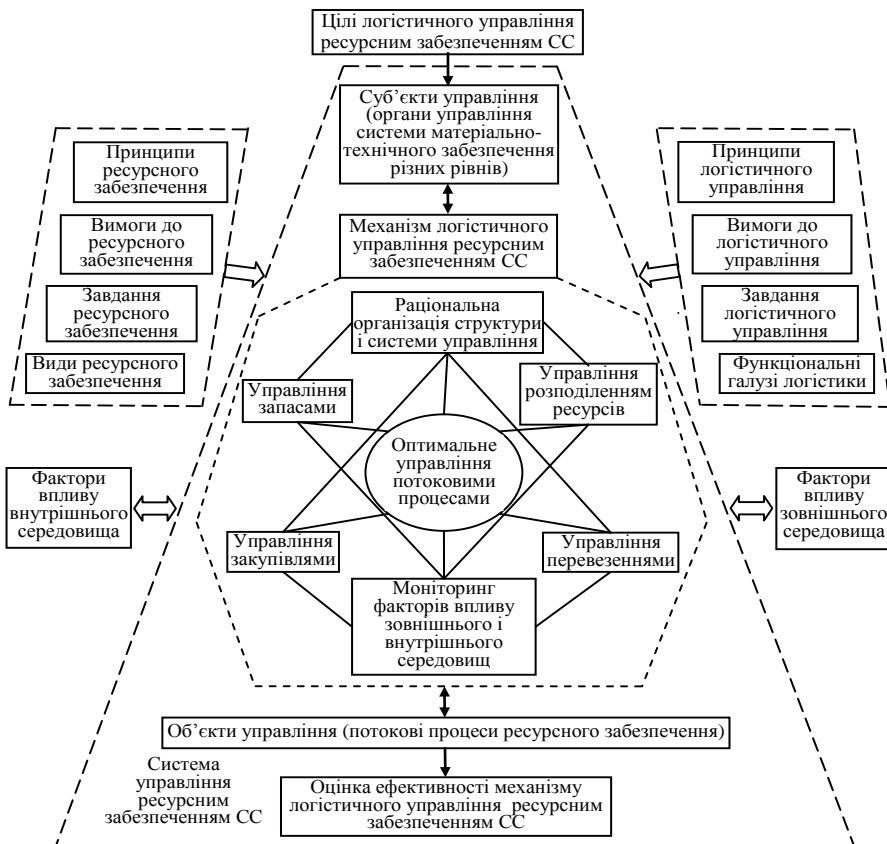


Рисунок 1. Структурно-логічна схема механізму управління ресурсним забезпеченням силових структур

Виходячи з того, що логістичне управління спрямоване на оптимізацію потокових процесів, ресурсів і результатів функціонування СМТЗ СС, у якості показників оцінювання ефективності механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням можуть виступати такі узагальнені показники як сукупні логістичні витрати, рівень якості обслуговування

організаційних утворень СС, тривалість загального логістичного циклу постачання та продуктивність макрологістичної системи в цілому.

Однак, враховуючи складну структуру механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням СС та певну самостійність й логічну завершеність окремих його складових при вирішенні певних логістичних завдань чи виконанні окремих логістичних функцій, допускається використання для оцінювання ефективності механізму управління часткових показників, таких як: витрати на виконання логістичних функцій/операцій, втрати від логістичних ризиків, показники надійності, повноти, своєчасності та комплектності постачання, тривалості різних логістичних циклів, показники дієвості управління, продуктивності логістичних підсистем і ланок, результативності логістичних операцій – з подальшою побудовою інтегральних показників оцінювання ефективності механізму логістичного управління шляхом їх згортання у вигляді лінійної, мультиплікаційної, максимізаційної чи мінімізаційної функцій з урахуванням коефіцієнтів їхньої вагомості у процесі досягнення цілей управління.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Потоковий характер процесів ресурсного забезпечення СС та їхня схожість з логістичною діяльністю підприємницьких структур зумовлюють доцільність застосування в сучасних умовах для управління ресурсним забезпеченням механізму логістичного управління, спроможного забезпечити досягнення цілей ресурсного забезпечення за рахунок комплексного об'єднання різноманітних методів та інструментів, спрямованих на оптимізацію управління як поточковими процесами в цілому, так і їх складовими в окремих функціональних галузях логістики. Дієвість механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням визначається шляхом оцінювання його ефективності і результативності.

Подальші дослідження даної проблеми доцільно направити на наповнення механізму конкретними методами та інструментами оптимального управління поточковими процесами ресурсного забезпечення СС з урахуванням взаємодії всіх функціональних галузей логістики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ларина Р.Р. Логистика в управлении организационно-экономическими системами : монография [Текст] / Р.Р. Ларина, В.Л. Пилюшенко, В.Н. Амитан. – Донецк: Изд. ВИК, 2003. – 239 с.
2. Кульман А. Экономические механизмы [Текст] / А. Кульман ; пер. с фр. общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М. : Издательская группа "Прогресс: Универс", 1993. – 192 с.
3. Лафта Дж К Теория организации : учебн. Пособие [Текст] / Дж К Лафта. – М.: ТК "Велби", Изд-во "Проспект", 2006. – 416 с.
4. Мельник Л. Г. Экономика предприятия : учебн. пособие [Текст] / Л. Г. Мельник, А. И. Каринцева. – Сумы : ИТД "Университетская книга", 2002. – 400 с.

5. Садеков А. А. Управление предприятием в условиях кризиса : монография [Текст] / А. А. Садеков, В. В. Цурик. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.

6. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : монографія [Текст] / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 261 с.

7. Бурков В. Н. Теория активных систем: состояние и перспективы [Текст] / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М. : СИНТЕГ, 1999. – 128 с.

УДК 656.7.01.078.13 (045)

А.С. Назаренко

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АЕРОПОРТІВ

У статті розкрито сутність та структуру функціонально-цільового механізму управління економічним потенціалом аеропортів.

Ключові слова: економічний потенціал, аеропорт, механізм управління, система управління, економічні можливості.

В статье раскрыто сущность и структуру функционально-целевого механизма управления экономическим потенциалом аэропортов.

Ключевые слова: экономический потенциал, аэропорт, механизм управления, система управления, экономические возможности.

The essence and structure of a functional-targeted mechanism of airports' economic potential management is considered in this article.

Key words: an economic potential, an airport, a management mechanism, a management system, economic abilities.

Постановка проблеми. Відсутність єдності в економічних та управлінських аспектах діяльності аеропортів, невідповідність тактичних дій стратегічним цілям, низька конкурентоспроможність та значна частина нереалізованих економічних можливостей в загальній структурі економічного потенціалу аеропортів країн СНД – все це свідчить про необхідність застосування системного підходу до управління економічним потенціалом аеропортів, виразником якого є механізм управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Запропонований у даній статті підхід до управління економічним потенціалом аеропортів можна розглядати як продовження наукових розробок таких українських та зарубіжних вчених як: Райан Б., Ансофф І., Щелкунов В. І., Ареф'єва О. В., Ареф'єв С. О., Коренков О.В., Лапін Є.В., Краснокутська Н. С., Олексюк О. І., Воронкова А. Е., Бачевський Б. Є., Добикіна О. К., Рижиков В. С., Должанський І. З., Загорна Т. О., Пузирьова П. В., Бикова В. Г., Сердюк-Копчекі Ю. В. та інші.

Економічні проблеми розвитку авіаційного транспорту досліджували у своїх роботах такі українські вчені як Кулаєв Ю. Ф., Діброва Г.С., Мова В.В., Коба В. Г., Сич Є. М., Юн Г., Загорулько В. М., Городецька Л. О.,

Мізюк С.Г., Дмитренко Е.Д., Перевозчикова Л.І., Кулик Н.С., Садловська І.П. та інші. Питанням підвищення економічної ефективності функціонування аеропортів займались Матвєєв В. В., Григорак М. Ю., Парій В. М., Соколова О. Е., Паламарчук Ю. А., Юр'єва Т. Г., Катерна О. К. та інші.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Незважаючи на наявність величезної наукової бази з економічних проблем цивільної авіації, питання підвищення економічної ефективності функціонування аеропортів через нарощування та реалізацію їхнього економічного потенціалу залишилось невирішеним.

Мета статті полягає у розкритті сутності та структури функціонально-цільового механізму управління економічним потенціалом аеропортів.

Виклад основного матеріалу. Ефективне управління економічним потенціалом є, на думку автора, найбільш ефективним шляхом розв'язання існуючих фінансово-економічних проблем аеропортів, адже економічний потенціал, як система, включає всі елементи, що задіяні в господарській діяльності аеропорту, враховує макро-, мікро- та внутрішні фактори впливу на економічний потенціал та відображає процес формування та реалізації економічних можливостей аеропорту; як вектор - спрямований на динамічний стратегічний розвиток аеропорту, підвищення його конкурентоспроможності та задоволення інтересів зацікавлених в аеропортовому бізнесі груп; як індикатор – відображає питому вагу реалізованих та нереалізованих економічних можливостей в загальній структурі потенціалу, дозволяє оцінити вплив оперативних та тактичних рішень на досягнення стратегічних цілей розвитку, відображає причини зниження або підвищення рівня економічного потенціалу, виявляє обмежуючі та стимулюючі фактори впливу та резерви майбутнього розвитку [1-2].

Ефективне управління економічним потенціалом аеропортів неможливе без застосування системного підходу, що дає можливість виявити, оцінити взаємозв'язок та об'єднати елементи системи управління у таку структуру, яка б спрямовувала діяльність кожного елемента на досягнення загальної мети шляхом узгодження приватних конфлікуючих інтересів складових підсистем та створювала певний економічний результат синергічної взаємодії цих елементів. Системний підхід в управлінні дозволяє уникнути ситуації, коли прийняте рішення в одній галузі перетворюється у проблему для іншої, оскільки даний підхід передбачає, що будь-яке рішення або дія має наслідок для всієї системи.

Під управлінням економічним потенціалом аеропортів слід розуміти процес цілеспрямованого впливу на елементи економічного потенціалу з метою нарощування та максимальної реалізації існуючих економічних

можливостей, що дозволить задовольнити інтереси зацікавлених у функціонуванні аеропорту груп.

Управління економічним потенціалом аеропорту повинно забезпечувати збереження стану та структури системи, якою є економічний потенціал аеропорту, підтримку процесу формування та реалізації економічних можливостей аеропорту та реалізацію стратегічних цілей розвитку аеропорту в умовах впливів зовнішніх та внутрішніх факторів.

Систему управління економічним потенціалом аеропорту, що представляє собою сукупність всіх елементів, підсистем та комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують процес формування та реалізації економічних можливостей аеропорту, запропоновано не розчленовувати на найелементарніші частинки, а представити як сукупність укрупнених компонентів, принципово необхідних для існування та функціонування досліджуваної системи (рис. 1). Такими необхідними компонентами є керована підсистема, керуюча підсистема та механізм їх взаємодії.

Керуюча підсистема представлена суб'єктом управління - адміністративно-управлінським апаратом аеропорту, тобто органами управління, особою або групою осіб з певними масштабами своєї діяльності, компетенцією і специфікою виконуваних функцій, що мають право приймати кінцеве рішення щодо вибору одного або кількох управлінських впливів.

Керуюча підсистема визначає місію, цілі та задачі діяльності аеропорту, розробляє стратегію розвитку аеропорту, формує і передає управлінські рішення, здійснює управлінський вплив на керовану підсистему.

Керованою підсистемою (об'єктом управління) виступає економічний потенціал аеропорту. Виходячи зі структури економічного потенціалу аеропорту, керована підсистема складається з таких основних блоків, на які спрямовується управлінський вплив: ресурсна складова, управлінська складова та фактори, що впливають на економічний потенціал аеропорту.

Взаємодія керованої та керуючої підсистем забезпечується завдяки функціонально-цільовому механізму управління, спрямованого на реалізацію управлінських функцій адміністративно-управлінського апарату аеропорту.

Функціонально-цільовий механізм управління економічним потенціалом аеропорту являє собою інтегровану сукупність елементів, взаємопов'язаних реалізацією загальних функцій управління економічним потенціалом з метою досягнення стратегічних цілей розвитку аеропорту (рис. 2). Він є найбільш активною частиною системи управління економічним потенціалом аеропорту, що забезпечує вплив на елементи економічного потенціалу, від стану та взаємозв'язку яких залежить економічний результат функціонування аеропорту.

Виконання механізмом функцій планування, контролю та регулювання здійснюється через методичну та забезпечуючу складові, принципи, важелі, індикатори та інструменти підсистеми забезпечення реалізації функцій

функціональної підсистеми механізму. Реалізація комплексу методів здійснюється через відповідні важелі та принципи; потребує узгодження із діючим нормативно-правовим забезпеченням, врахування та формування відповідного інформаційно-комунікаційного, ресурсного та організаційного забезпечення. Результати виконання механізмом його функцій – індикатори вказують на досягнення цілей створення даного механізму.

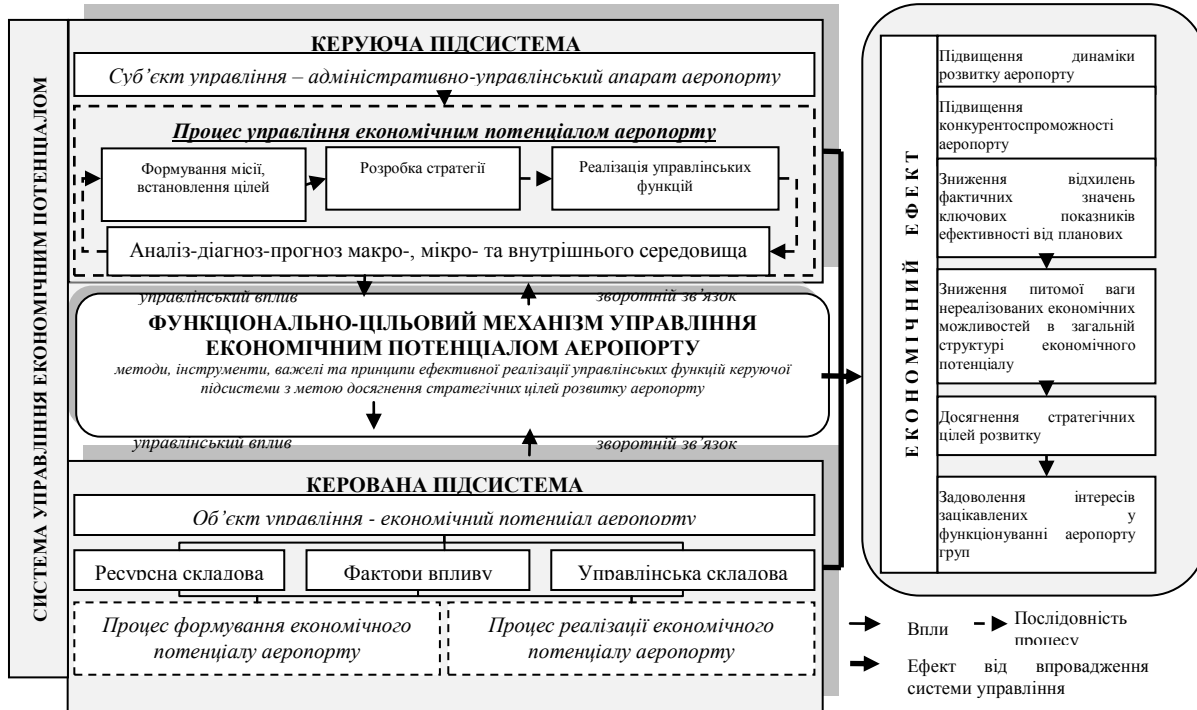
Найважливішим елементом запропонованого механізму є методична складова, оскільки саме через неї забезпечується дія інших елементів механізму. Методика балансування інтересів зацікавлених у функціонуванні аеропорту груп удосконалює функцію планування в управлінні економічним потенціалом аеропортів; система контролінгу та мультиплікативно-індексна модель оцінки економічного потенціалу аеропортів [3], що базуються на застосуванні збалансованої системи показників [4], є інструментами для реалізації функцій планування, контролю та регулювання.

Методична складова може бути реалізована за наявності необхідного забезпечення. Правове забезпечення складається з Конституції, законів, постанов, наказів та розпоряджень законодавчих органів влади країни базування аеропорту. До правового забезпечення також можна віднести статутні документи, процедури, правила та програми розвитку авіаційної галузі. Нормативне забезпечення складається також з протоколів, конвенцій, норм та нормативів з безпеки, якості та екологічності здійснення авіаційної діяльності, що встановлюються такими міжнародними організаціями як Міжнародна організація цивільної авіації (ICAO), Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA), Міжнародна рада аеропортів (ACI) та ін.

Інформаційно-комунікаційне забезпечення активізує процес реалізації функцій планування, контролю та регулювання в управлінні економічним потенціалом аеропортів за рахунок ефективної системи збору, обміну, накопичення та передачі інформації. Воно може бути втілено у програмному забезпеченні, що надаватиме швидкий доступ адміністративно-управлінському персоналу до достовірної та повної інформації щодо ступеня реалізації стратегічних цілей розвитку аеропорту; динаміки зміни, сили та характеру впливу факторів макро- та мікросередовища на формування та реалізацію економічного потенціалу аеропорту; щодо ступеня відповідності поточних рішень досягненню стратегічних цілей розвитку аеропорту; щодо причин зміни рівня економічного потенціалу.

Особливу роль в забезпеченні реалізації функцій механізму управління відведено ресурсному забезпеченню.

Рисунк 1. Місце функціонально-цільового механізму в управлінні



Рисунком 2. Функціонально-цільовий механізм управління економічним потенціалом аеропорту



По-перше, ресурсна складова є елементом і необхідною умовою виникнення економічного потенціалу аеропортів, тому стратегічний план розвитку аеропорту повинен базуватись на наявній ресурсній базі. Якщо не буде узгодженості між перспективними планами розвитку та фактичним рівнем ресурсного забезпечення аеропорту, то досягнення стратегічних цілей буде неможливим.

По-друге, для ефективного практичного впровадження методичної складової механізму управління економічним потенціалом аеропортів необхідно також сформувати відповідну ресурсну базу: кадрові ресурси, що будуть задіяні у процес реалізації управлінських функцій; фінансові та матеріальні ресурси, які витратимуться на впровадження методик та розробку програмного забезпечення.

Впровадження системи контролінгу вимагає також внесення певних змін в організаційну структуру аеропорту, що можуть виражатись у створенні додаткової структурної одиниці – відділу контролінгу, або у розширенні функцій існуючих організаційних підрозділів. Також до організаційного забезпечення реалізації функцій планування, контролю та регулювання віднесено органи корпоративного управління, що визначають місію та цілі діяльності аеропорту, розробляють стратегію розвитку, формують управлінські рішення, а також державні органи регулювання діяльності аеропортів.

Необхідно підкреслити також особливу роль економічних важелів, що включаються до складу функціонально-цільового механізму управління економічним потенціалом аеропортів. До них віднесено матеріальні стимули, пільги, санкції, заохочення та планові показники. Кожен із зазначених важелів має свою характеристику та виконує визначену функцію, а у своїй сукупності вони є взаємозалежними. Такі важелі як матеріальні стимули, пільги, санкції та заохочення спрямовані на підвищення відповідальності персоналу за результати своєї діяльності, формування у них зацікавленості та прагнення до виконання та перевиконання планів. Встановлення планових показників для кожного співробітника аеропорту дозволяє визначити місце та важливість діяльності кожного співробітника у досягненні аеропортом загального результату. Також планові показники виконують інформаційну функцію, повідомляючи про необхідні строки та обсяг виконаної роботи.

Основними принципами управління економічним потенціалом аеропортів є принципи стратегічної орієнтованості, плановості, системності, цільової спрямованості, інтеграції, адаптивності та гнучкості.

Індикатори відображають результати виконання механізмом його функцій та є інструментом контролю за ефективністю здійснення оперативної діяльності, ступенем реалізації економічних можливостей аеропорту та ступенем досягнення його стратегічних цілей розвитку. У якості індикаторів прийнято комплексні, блочні та одиничні показники збалансованої системи показників економічного потенціалу аеропорту. Рівень агрегованості

аналізованого показника залежить від ступеня відхилення фактичного значення показника від планового. Якщо відхилення комплексного показника незначне або дане відхилення не має великого впливу на досягнення стратегічних цілей розвитку, то подальший розклад показника не здійснюється, у іншому випадку – комплексні показники розкладаються до рівня блочних і т.д. Процес аналізу даних індикаторів здійснюється з метою виявлення причин відхилення. Також до індикаторів ефективності управління економічним потенціалом аеропортів належать показники реалізованих та нереалізованих економічних можливостей аеропорту та інтегральний показник економічного потенціалу аеропорту.

Метою реалізації функціональної підсистеми пропонованого механізму є здійснення управлінського впливу на елементи об'єкта управління – економічного потенціалу аеропорту. Даний вплив може виявлятися у ефективності розподілу та формуванні економічних ресурсів, що беруть участь у господарській діяльності аеропорту, у подоланні або зниженні негативного впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що перешкоджають розвитку економічного потенціалу аеропорту, у ефективному використанні сприятливих впливів факторів та удосконаленні системи управління господарською діяльністю аеропорту.

Ефективний управлінський вплив керуючої підсистеми хоча б на один з елементів економічного потенціалу аеропорту дозволить зробити крок у напрямку реалізації цільової підсистеми механізму управління. Так, удосконалення ресурсної складової сприятиме нарощуванню економічного потенціалу аеропорту, вміння адаптуватись до несприятливих впливів та використовувати сприятливі впливи зовнішніх та внутрішніх факторів, а також удосконалення управлінської складової підвищать питому вагу реалізованих економічних можливостей в загальній структурі економічного потенціалу аеропорту.

Цільова підсистема відображає основну мету функціонування системи управління економічним потенціалом аеропорту – задоволення інтересів зацікавлених у функціонуванні аеропорту груп через нарощування та максимальну реалізацію економічних можливостей аеропорту.

Висновки. Функціонально-цільовий механізм управління економічним потенціалом аеропортів здійснює трансформацію управлінських сигналів, що надходять від адміністративно-управлінського апарату аеропорту, в конкретні способи, методи та інструменти їх реалізації. Запровадження запропонованої системи управління та функціонально-цільового механізму управління економічним потенціалом аеропорту матиме наступний економічний ефект: підвищення динаміки розвитку аеропорту, підвищення конкурентоспроможності аеропорту, зниження відхилень фактичних значень ключових показників ефективності від планових, зниження питомої ваги нереалізованих економічних можливостей в загальній структурі економічного потенціалу, що в кінцевому результаті дозволить досягти

стратегічних цілей розвитку та задовольнити інтереси зацікавлених у функціонуванні аеропорту груп.

ЛІТЕРАТУРА

1. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства» [Текст] / А.С. Назаренко // Економіка, фінанси, право. - Вип. 8. – К. : Аналітик, 2009. – С. 22-29.
2. Назаренко А.С. Фінансовий потенціал аеропортів: сутність, структура та оцінка [Текст] / А.С. Назаренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. - Вип. 27. – К. : НАУ, 2010. – С. 251-255.
3. Назаренко А.С. Модель оцінки фінансово-економічного потенціалу аеропортів [Текст] / А.С. Назаренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. Вип. 30. – К. : НАУ, 2011. – С. 84-91.
4. Назаренко А. С. Використання концепції збалансованої системи показників в управлінні фінансово-економічним потенціалом аеропортів [Текст] / А.С. Назаренко // АВІА-2011: матеріали X Міжнародної науково-технічної конференції. – т. 4. – К. : НАУ, 2011. – С. 30.36-30.39.

УДК 330.332.01(045)

О.І. Хлопіна-Квіч

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ ДІЛОВОЇ АВІАЦІЇ

Досліджено найефективніші джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств з урахуванням особливостей розвитку венчурного бізнесу у сфері ділової авіації.

Ключові слова: джерела фінансування інноваційної діяльності, венчурний бізнес, ділова авіація

Исследовано наиболее эффективные источники финансирования инновационной деятельности предприятий с учетом особенностей развития венчурного бизнеса в сфере деловой авиации.

Ключевые слова: источники финансирования инновационной деятельности, венчурный бизнес, деловая авиация.

Have been researched the most effective sources of innovation activity of the enterprises taking into account features of development of venture business in sphere of business aviation

Key words: sources of innovation activity, venture business, business aviation

Постановка проблеми. Визначення джерел фінансування компанії та альтернативних варіантів формування структури капіталу, а також загроза рейдерських атак, які супроводжують усі процеси злиття та поглинання, потребують розробки окремих механізмів придбання власності..

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Отримані від аналітичних агентств дані свідчать про те, що подальший розвиток рейдерських методів придбання власності можуть негативно вплинути на розвиток бізнесу у

довгостроковій перспективі по Україні взагалі. Розвиток світового ж бізнесу, згідно звітів PwC, здійснюється шляхом укладання угод злиття та поглинання, зокрема в країнах Центральної та Східної Європи вже 10-15 років. Україна ж займає перше місце серед об'єктів російського бізнесу інвестування.

Невирішені проблеми. Кожна компанія, що володіє не тільки стабільним грошовим потоком, але й володіє будь-яким привабливим активом, є об'єктом для поглинання. На ринках вже визначилися лідери, які готові зростати не еволюційним шляхом (зокрема шляхом створення нових компаній), а агресивним, за рахунок поглинання найближчих конкурентів. Іноземний бізнес, перш за все російський, розглядає поглинання вітчизняних компаній як можливість виходу на багатообіцяючий український ринок швидшим шляхом.

Ціль статті. Визначити найбільш ефективні джерела фінансування угод злиття та поглинання не лише з точки зору оптимізації структури капіталу компанії, що інвестується, але й з точки зору визначення можливості участі у менеджменті її діяльності.

Основний матеріал. На сучасному етапі розвитку методів придбання власності в Україні починає застосовуватися і цивілізований інструмент – викуп за рахунок позикового капіталу (LBO, leverage buy-out). LBO – найпопулярніший в розвинених країнах спосіб фінансування операцій злиття і поглинання (M&A), оскільки цей метод, окрім власне залучення ресурсів, дозволяє вирішувати ще ряд завдань [1,3,4].

Головна перевага даного інструменту полягає в тому, що він дозволяє компанії здійснювати придбання на суми, що набагато перевищують капітал, наявний в розпорядженні. Це особливо важливо, коли компанія-мета значно більше потенційного покупця. При цьому частка позикових коштів у фінансуванні операції може доходити до 95-100%, хоча найбільш поширене співвідношення 70:30%. Наприклад, в Росії такі операції фінансуються тільки на 10-25% власним капіталом компаній, що поглинають, решта частини – за рахунок позикового капіталу, який найчастіше надають інвестиційні банки.

Відмітна особливість таких операцій це те, що активи компанії, яка поглинається, істотно перевищують активи компанії, що здійснює поглинання. Часто активи компанії-мішені використовуються як застава для отримання кредитних ресурсів, як і активи компанії-покупця. Але оскільки власні активи набагато менше сум операції, то різниця покривається за рахунок залучених коштів. Несправедлива (найчастіше занижена) оцінка багатьох українських компаній призводить до того, що їх можливо перепродавати з премією, яка перевершує вартість позикового капіталу. Проте щоб бути привабливим об'єктом, компанія повинна мати стабільний грошовий потік, прогнозовані обсяги продажів. Для цього нові власники зазвичай проводять масштабне скорочення витрат і продають ті підрозділи,

які не приносять доходу. Саме цей факт – наявність стабільного грошового потоку цікавить і венчурних капіталовкладників.

Другою перевагою LBO загальновізнано є збереження конфіденційності інформації, що забезпечується наявністю MBO (Management buy-out). У цих випадках покупцями виступають самі менеджери компанії-мети. Такі операції часто вигідні обом сторонам. Власники позбавляються від непрофільних активів або вирішують внутрішні суперечності. Операція MBO обходиться дешевше і відбувається швидше, оскільки немає необхідності проводити дорогу і тривалу процедуру due diligence. Покупці і так знають всі аспекти роботи компанії до найдрібніших деталей. Це дозволяє не порушувати нормальну операційну діяльність компанії, що часто відбувається при зміні топ-менеджмента. Крім того, серйозно збільшує привабливість даного варіанту викупу той факт, що під час операції не відбувається витоку інформації з компанії. Адже потенційним покупцям немає необхідності розкривати всю таємницю бізнесу. Тоді як покупцям з боку у разі провалу операції відома велика кількість цінної інформації. Менеджери, стаючи власниками, отримують додатковий стимул підвищувати ефективність керівництва компанією, а також захист від недружніх поглинань, які зазвичай приводять до зміни керівництва. MBO дає можливість заохотити тих людей, які багато років розвивали бізнес, і зробити це як би в «домашніх умовах», не афішуючи. Якщо врахувати, що в Україні практично всі фінансово-промислові групи володіють непрофільними активами, у тому числі і підприємствами малого і середнього бізнесу, то перспективи у такого виду викупу є. На думку експертів, активне зростання інтересу до MBO виявиться вже в найближчі пару років.

Механізм капіталізації MBO передбачає можливість численних варіантів побудови структури фінансування, що практично повністю виключає ризик дефолта. Так, частина коштів може виділятися у вигляді довгострокових кредитів (на 3–6 років), забезпечених активами компанії, що поглинається (їх ще називають старшими кредитами), інша частина – у вигляді різного фінансування (для усунення розриву між старшим кредитом і власними коштами). Наприклад, короткострокового брідж-фінансування – банківського кредиту (до одного року), який згодом, як правило, погашається за рахунок коштів, залучених в результаті розміщення облігаційної позики. Або субординованих кредитів (фінансування без забезпечення за вищою ставкою відсотку, як плата за ризик). Якщо у покупця недостатньо власних коштів для оптимальної структури капіталу, також вдаються до мезонінного фінансування. Така структура фінансування дозволяє кредиторіві надалі стати акціонером цієї компанії. В результаті банк може запрацювати не тільки за рахунок кредитування, а за рахунок зростання вартості компанії. За даними експертів, від звичайного кредитування LBO відрізняється тим, що значно змінюється боргове навантаження компанії, що купує (поглинає) [2]. Успішне проведення LBO збільшує вартість компанії-покупця і за рахунок

зростання грошових потоків дозволяє виконати її фінансові зобов'язання. Згодом нові власники компанії в максимально короткі терміни прагнуть погасити заборгованість за залученим кредитом за рахунок продажу неопераційних активів, скорочення витрат, оптимізації структури. Виходить, що відбувається не тільки об'єднання потужностей компаній, але й істотне підвищення виробничих результатів і збільшення частки ринку. Інвестор значно збільшує прибуток на вкладений капітал. Що стосується законодавчих обмежень при здійсненні таких операцій, то вони пов'язані з отриманням дозволу Антимонопольного комітету. Він повинен дати свою згоду, якщо відбувається консолідація ринку. Але якщо активи знаходяться не в Україні, а, наприклад, в офшорній зоні, тоді такий дозвіл не потрібний. Безпосередньо ніяк не можливо визначити чи відбувається консолідація компанії в єдине ціле, а реальний власник має корпоративний вплив на розвиток ринку через різних юридичних осіб. Саме для об'єднання основних переваг LBO та досягнення інвестиційного ефекту доцільно залучення венчурного капіталу.

Виходячи з того, що венчурний капітал передбачає:

- участь в управлінні компанією;
- надання фінансових коштів;
- реалізацію умови капіталовкладень в інновації тощо, і найголовніше – здійснення капіталовкладень у малий та середній бізнес.

Авіаційна галузь на сучасному етапі свого розвитку задовольняє всім вище переліченим вимогам венчурного капіталовкладення, а саме:

- збільшується кількість чартерних авіакомпаній, що виконують рейси ділового призначення;
- збільшується частка корпоративної (фракційної) власності у активах чартерних авіакомпаній;
- збільшується роль неавіаційних послуг, що надаються клієнтам чартерних авіакомпаній;
- характер виконання чартерної діяльності вимагає від власників авіакомпаній наявності найсучаснішої, прогресивної авіатехніки, яка з задовольняла усім вимогам щодо забезпечення переваг ділової авіації;
- виконання авіарейсів на замовлення, як правило пов'язано з невеликим ступенем ймовірності його здійснення, що безумовно підвищує ризик такої діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Інструмент LBO є дуже цікавим і достатньо поширеним за кордоном, оскільки дозволяє здійснювати операції, не маючи в своєму розпорядженні всієї суми, необхідної для викупу частки продавця. Можна сказати, що в Україні така схема фінансування операцій M&A практично не використовується. Але попит на неї достатній, і з розвитком українського фондового і фінансових ринків на ньому з'являтимуться спеціалізовані фонди, що будуть надавати фінансування для подібних проектів. У масштабах України поки немає компаній, для придбання яких необхідно використовувати LBO. Часто

покупцями є іноземні конгломерати, для яких придбання української компанії, – цілком під силу за рахунок власних коштів або залучення звичайного банківського кредиту. Ситуація в корені зміниться, коли в Україні компанії коштуватимуть сотні мільйонів доларів, проте такі поки небагато. Тому на сучасному етапі в Україні для здійснення інвестування найбільш доцільним є використання венчурного капіталу за схемою LBO. Адаже в Україні крім необхідності інвестуванні ризикового бізнесу ділової авіації існує певна кількість осіб, що мають у своєму розпорядженні достатню кількість фінансових ресурсів необхідних для розвитку інновацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гулькин П.Г. Задачи венчурного бизнеса. – Корпоративный менеджмент [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.cfin.ru.
2. Кемпбелл Кэтрин. Венчурный бизнес: новые подходы [Текст] / К. Кемпбелл, пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 428 с.
3. Рекомендации фахівців з практичної діяльності бізнес-авіації РФ. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://finamaero.mirtesen.ru/blog/43776721441>
4. Рогова Е. М. Венчурный менеджмент: учеб. Пособие [Текст] / Е. М. Рогова, А. Е. Ткаченко., Э. А. Фияксель; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 440 с.
5. Фирсов В. Организационные формы венчурного предпринимательства [Текст] // Экономист. 1994. № 6.

УДК 656.7.078

Д.О. Куча

МЕТОД АНАЛІЗУ І КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ЯК СКЛАДОВА ОЦІНКИ ЯКОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Розглядається класифікація відхилень, методи їх підрахунку та вплив на реалізацію інноваційного процесу.

Ключові слова: інноваційний проект, відхилення витрат, ефективність інноваційного проекту

Рассматривается классификация отклонений, методы их расчета и влияние на реализацию инновационного проекта.

Ключевые слова: инновационный процесс, отклонение затрат, эффективность инновационного процесса.

Classification of rejections, methods of their calculation and influence on realization of innovative project, is examined

Постановка проблеми. Відхилення витрат виявляються і аналізуються як в цілому по інноваційних проектах, так і по кожному з них, а також по економічних елементах витрат і калькуляційних статтях, одиницях продукції, стадіях виробничого процесу і інших об'єктах обліку.

Необхідно зазначити, що в процесі інноваційно-інвестиційної діяльності практично неможливо створити таке положення, при якому повністю виключалися б різного роду відхилення. Але основним завданням контролю витрат виступає їх

мінімізація. У зв'язку з цим важливого значення набуває класифікація відхилення витрат як один із способів дослідження об'єкту, що дозволяють надалі спростити і уточнити оцінку відхилень.

Аналіз останніх досліджень не вирішена раніше частина загальної проблеми. Дослідження, спрямовані на розгляд оцінки інновацій, проводили зарубіжні вчені та вітчизняні Й. Шумпетер, Е. Янг, К. Опенлендер, Е. Менсфілд, Т. Кун, В.П. Александрова, О.І. Амоша, О.В. Кам'янецька, В.П. Ільчук, Є.М. Сич, О.П. Степанов, і багато інших. Аналіз відхилень витрат нині є одним з ефективних елементів внутрішнього контролю. Оцінка відхилень від норм виражає певне відношення до них керівництва підприємства в конкретній виробничій ситуації. Наслідки цих відхилень для процесу реалізації інноваційних проектів в цих виробничих умовах (усувні, неусувні, небажані) роблять вплив на ефективність проектів.

Метою є розгляд етапів витратного методу як етапу оцінки якості інноваційного процесу на транспортних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Джерелом інформації для проведення аналізу відхилень є планування, обліку і внутрішньої звітності. На наш погляд, аналіз відхилень включає наступні елементи: зіставлення фактичної і планової величини витрат, виявлення відхилень по центрах витрат і місцях їх виникнення; оцінка відхилень за критерієм їх істотності; оцінка відхилень з точки зору їх впливу на встановлені цілі (сприятливі або несприятливі); виявлення причин відхилень що виникають; виявлення винуватців відхилень; розробка управлінських рішень з усунення негативних факторів або регулювання витрат.

Відхилення витрат можна класифікувати за різними підгрупами (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, класифікація відхилень витрат досить велика і різноманітна. Вона допомагає оцінити виникаючі відхилення залежно від різних управлінських потреб. Безумовно, кожне з виникаючих відхилень не можна заздалегідь віднести до тієї або іншої класифікаційної групи.

Залежно від конкретної господарської ситуації міняється відношення учасників виробництва до виникаючих відхилень. Проте, наявність детальної характеристики відхилень з різних сторін сприяє поліпшенню організації їх контролю.

Найбільшу цінність в інформативному плані мають відхилення, отримані до початку експлуатаційного етапу реалізації інноваційного проекту, оскільки в цьому випадку існує можливість усунути негативний чинник безпосередньо на стадії його виникнення. Відхилення, виявлені при контролі і відбиті в обліку, є початковою передумовою для організації роботи за їх характеристикою і оцінкою.

Невраховані відхилення виникають на основі подальшого контролю інформації і документів. Їх істотним недоліком є неможливість у багатьох випадках встановлення причин, винуватців і обставин їх виникнення, що не завжди дозволяє ефективно використати їх в управлінні. Погоджені відхилення також належать фактично неврахованих, хоча формально їх виникнення виявлене.

Таблиця 1. - Класифікація відхилень витрат

Підгрупи відхилень	Відхилення
За економічними інтересами учасників виробництва	-відхилення, що зневажають на інтереси цього структурного підрозділу або працівника -відхилення, що не зачіпають інтереси цього колективу або працівника
За мірою відображення в обліку	-виявлені при первинному контролі у момент виникнення інформації : а) виявлені способом фактичного контролю; б) виявлені способом контролю інформації - не виявлені в первинному контролі: а) невраховані; б) погоджені
За структурою	-проті; - комплексні
За методом обліку	-абсолютні; - відносні;
З точки зору моменту виявлення відхилення	-отримані до виникнення господарської операції; - отримані у момент виникнення господарської операції; - визначені після здійснення господарської операції
З точки зору достовірності даних про відхилення	-достовірні; -передбачувані; -недостовірні
За впливом на процес виробництва	-усувні; - неусувні.
За впливом на витрати ресурсів	-втрати або додатковий ефект в натуральній формі; - втрати або додатковий ефект за вартістю
З точки зору оцінки діяльності працівників або виробничих підрозділів	-залежні від діяльності цього працівника або виробничого підрозділу, -не залежні
За значимістю	-критичні; - значні; -малозначні (незначні)
Відхилення у використанні ресурсів	-зухвали кількісні зміни в необхідних виробничих ресурсах; -зухвали якісні зміни у використанні виробничих ресурсів; -що не викликають серйозних змін в ході виробництва і використання ресурсів в даний момент у зв'язку з їх компенсацією за рахунок наявних планових резервів і запасів у цього виробничого підрозділу
Вплив відхилень на кінцевий результат виробничої діяльності	-сприятливі; - несприятливі

Вибір методів і організації контролю при виявленні відхилень визначається тим, до якої групи з перерахованих відноситься виникаюче відхилення. Розмір неврахованих і не виявлених в ході первинного контролю відхилень характеризує якість контролю і обліку, якість первинної інформації.

Важливим етапом в оцінці відхилень є виявлення причин їх виникнення. Причини багатьох відхилень в ході виробництва не є очевидними і вимагають спеціального контролю, перевірки в реальних умовах.

Причина відхилення є початковою передумовою для визначення винуватців (ініціаторів) відхилень для їх усунення. Завданням контролю є не лише контроль ходу виробництва для виявлення відхилень, але і контроль самих відхилень для виявлення їх дійсних причин і винуватців.

Таблиця 2. - Методика аналізу відхилень витрат в процесі експлуатації інноваційних проєктів

Групи відхилень	Фактори, що викликають відхилення	Методика розрахунку відхилень
Відхилення в собівартості продукції		
Кількісні	1. Відхилення за рахунок зміни об'єму виробництва по кількості одиниць	(обсяг виробництва фактичний - обсяг виробництва плановий) * прями планові витрати на одиницю продукції
	1.1. Відхилення за рахунок зміни продуктивності технологічного устаткування	(фактична продуктивність - планова продуктивність) * фактичний час роботи * прями планові витрати на одиницю продукції
	1.2. Відхилення за рахунок зміни часу роботи технологічного устаткування	(фактичний час роботи - плановий час роботи) * планова продуктивність устаткування * прями планові витрати на одиницю продукції
Вартісні	2. Відхилення за рахунок прямих витрат	(прями фактичні витрати - прями планові витрати) * фактичний обсяг виробництва
	3. Відхилення за рахунок непрямих (накладних) витрат	Непрями витрати фактичні - непрями витрати планові
Відхилення за витратами		
Відхилення по матеріальних ресурсах	1. Ціна одиниці матеріальних ресурсів	(фактична ціна - планова ціна) * планова витрата матеріальних ресурсів на одиницю продукції * плановий обсяг виробництва
	2. Норма витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції	(фактична витрата матеріальних ресурсів на одиницю продукції - планова витрата матеріальних ресурсів на одиницю продукції) * фактичний обсяг виробництва * фактична вартість одиниці матеріальних ресурсів
	3. Випуск продукції	(випуск продукції фактичний - випуск продукції плановий) * фактична ціна одиниці матеріальних ресурсів * планова витрата матеріальних ресурсів на одиницю продукції
Відхилення по витратах на оплату праці	Нормативні витрати на оплату праці	Фактичні витрати на оплату праці - планові витрати на оплату праці. Подальший аналіз відхилень по витратах на оплату праці проводиться по кожній технологічній операції або по кожному виробу в цілому. При цьому в якості самостійних чинників виступають норма витрат часу на одиницю продукції і розцінки на плату праці за одиницю продукції
Відхилення по амортизації	1. Вартість майна, що амортизується	Зміна вартості майна, що амортизується * норма амортизації за планом
	2. Норма амортизації	Зміна норми амортизації * фактична вартість майна, що амортизується
Відхилення по непрямим витратам	1. Відхилення управлінських витрат	Аналізуються по статейній кошторис загальногосподарських (управлінських) витрат. Величина багатьох статей витрат кошторис (наприклад, послуги сторонніх організацій) складаються з об'єму їх споживання і ціни. В цьому випадку їх відхилення аналізуються аналогічно відхиленням по матеріальних ресурсах.
	1.1. За рахунок цінового чинника	(вартість послуг фактична * об'єм послуг плановий) - (вартість послуг планова * об'єм послуг плановий)
	1.2. За рахунок зміни об'єму складових ресурсів	(вартість послуг фактична * об'єм послуг фактичний) - (вартість послуг фактична * об'єм послуг плановий)
	2. Відхилення комерційних витрат	Аналізуються аналогічно відхиленням управлінських витрат
	3. Відхилення допоміжних виробництв	(фактичний випуск продукції - плановий випуск продукції) * планова ставка розподілу накладних витрат
Відхилення накладних витрат	Відхилення за об'ємом накладних витрат	(фактична ставка розподілу накладних витрат - планова ставка розподілу накладних витрат) * фактичний випуск продукції
	Відхилення по ставці розподілу наклад. витрат	

Відхилення в облікових документах повинні фіксуватися не лише в абсолютній величині, але і з обов'язковою вказівкою причин і винуватців їх виникнення. Для цього в системі первинного обліку мають бути розроблені класифікатори причин і винуватців відхилень, а в первинних документах є спеціальні реквізити для фіксації цих даних, показані в таблиці 3.

Слід зазначити, що наведений вище перелік причин відхилень не є вичерпним, на будь-якому діючому підприємстві відхилення витрат викликає велику кількість причин, тому для їх кодування нами передбачений тризначний код, що охоплює усю їх різноманітність.

Таблиця 3. - Класифікатор причин відхилень

Причина відхилень	Код причини відхилення
Виконання робіт, не передбачених технологічним процесом	001
Робота на несправному устаткуванні	002
Відсутність необхідних пристосувань і інструментів	003
Заміна одного матеріалу іншим, включаючи заміну за якістю	004
Витрата сировини і інших матеріалів понад встановлений на місяць ліміт споживання в натуральному вираженні	005
Виконання додаткових операцій, не передбачених технологічним процесом	006
Доплата авторові винаходу	007
Виправлення браку	008
Простий внаслідок перебоїв в поданні енергії	009
Відступ від нормативних технологічних параметрів ведення виробничих процесів	010
Відступи від планових вартісних показників	011
Неузгодженість в рівнях погрешностей виміру кількісних і якісних характеристик сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших ресурсів	012
Зміна ціни	013

Загальний код відхилення може мати наступний вигляд:

xxx-xxx-xxxx-xxxxx , де перші три символи означають код причини відхилення, наступні три, - код виробничого підрозділу, в якому виникло відхилення, наступні чотири символи означають конкретного винуватця відхилення і відповідають його робочому номеру, останні п'ять символів означають конкретний інноваційний проєкт в інноваційній програмі. При цьому якщо конкретного винуватця неможливо встановити, символи, що означають винуватця, показуються як 0000.

Виявлення виниклих відхилень витрат не є самоціллю. Дані про відхилення є інформацією, яка дає можливість оцінити дані і розробити управлінські рішення з коригування інноваційних проєктів. Як правило, оцінка відхилень зводиться до визначення їх фінансових наслідків. Якщо на цей обсяг випуску продукції витрачено більше ресурсів, ніж передбачалося, таке відхилення вважається перевитратою цього підрозділу за конкретним інноваційним проєктом, якщо менше - економією. З точки зору оцінки економічного результату це виправдано, а з точки зору оцінки результату діяльності конкретного працівника або підрозділу, це не можна визнати вірним. Якщо відхилення пов'язане з додатковою витратою ресурсів по зовнішніх, не залежних від діяльності цього працівника причин, то воно не може розглядатися в оцінці їх

діяльності як перевитрата, як втрата ресурсів, зниження ефективності на цьому робочому місці. Аналогічне міркування застосовується і для випадку відхилення, що викликало зниження витрати ресурсів. З точки зору контролю ефективності виробництва, економію або перевитрату ресурсів необхідно зв'язувати не лише з місцем їх виникнення, але і з центром відповідальності за нього, винуватцем (ініціатором) відхилення.

Висновок. Технологія контролю відхилень є механізмом, що включає вибір методів і процедур, за допомогою яких відбувається відбір цих, необхідних для виявлення відхилень від цілей управління. Оперативна інформація про відхилення має велику значущість, оскільки термінові заходи з усунення відхилень у багатьох випадках дають істотні результати. Саме тому важлива обробка даних про відхилення, угруповання відхилень з причин і винуватців. У багатьох випадках виявляється, що основними порушниками ходу виробництва виявляються декілька підрозділів підприємства.

Таким чином, методика виявлення відхилень, їх причин і винуватців, схема обробки цієї інформації, а також методика розрахунку відхилень витрати є важливий елемент системи управління якістю інноваційної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет [Текст]/ К. Друри – М.: ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
2. Ендовицкий Д.А. Раскрытие информации об инновационной деятельности в бухгалтерской отчетности [Текст] / Д.А. Ендовицкий// Аудитор. - 2002. - № 12. – С. 10-16.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс [Текст]/И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 528с.
4. Блюкова Е.Н. Концепция оценки эффективности НИОКР и ценообразования на научно-техническую продукцию. Концепция внебюджетного возвратного финансирования науки [Текст]/ Е.Н. Бликов. – М.: Рос. акад.наук. Институт экономики. 1995. – 110 с.

УДК: 339.923

Т.В. Камінська

РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розглядаються субіндекси глобального індексу конкурентоспроможності, визначається місце України серед країн, які приймають участь у світових інтеграційних процесах, наводяться рекомендації щодо подолання проблем пов'язаних з інтеграцією України у світове господарство.

Рассматриваются субиндексы глобального индекса конкурентоспособности, определяется место Украины среди стран, которые принимают участие в мировых

интеграционных процессах, представлены рекомендации преодоления проблем связанных с интеграцией Украины в мировое хозяйство.

The sub-indexes of global index of competitiveness are examined, the location of Ukraine is determined among countries which take part in world integration processes, recommendations of overcoming of problems are presented related to integration of Ukraine in a world economy.

Ключові слова: глобальний індекс конкурентоспроможності, субіндекси, інтеграційні процеси, глобальне середовище.

Постановка проблеми. На початку XXI сторіччя у світі відбуваються кардинальні трансформації, що супроводжуються зміною геополітичних конфігурацій. Глобальна фінансово-економічна криза стала черговим викликом світовій цивілізації, обумовила невизначеність перспектив глобальної і національних економік, прискорила пошук шляхів модернізації суспільних систем. Криза показала негативні наслідки глобальної економічної моделі, сприяла розробці системних змін світового економічного і соціального порядку. На тлі посилення загроз і зростання нестабільності у світі постають нові виклики міжнародній безпеці - у сировинній, енергетичній, фінансовій, інформаційній, екологічній сферах.

Українські експерти до переліку елементів глобалізації, крім зазначеного, включають інтеграцію господарського життя; міжнародний поділ праці; інтеграцію ринків капіталу та робочої сили; розвиток міждержавних транспортних мереж; формування світового ринку знань та інтелектуальних продуктів; інтеграцію валютних ринків і виникнення нових світових ринків. Україна, безумовно, також демонструє тенденцію до економічної і політичної інтеграції, насамперед з розвинутими європейськими країнами.

Аналіз останніх досліджень та невирішена раніше частина. На сучасному етапі все більший вплив мають інтеграційні процеси під впливом глобалізації світової економіки, що має неймовірний всепоглинаючий та стрімкий масштаб, який неможливо ігнорувати. На даному етапі, дослідники зазначають, про актуальність процесу зовнішньої співпраці, коли країни намагаються вийти на світову арену та максимально реалізувати свій потенціал, а не залишатися замкнутими для світової економіки. В таких умовах наявність сильних конкурентних позицій на світовому ринку, надає можливості економіки країни бути сильною у глобальному середовищі. З кожним роком України виходить на нові місця за глобальними рейтингами, чи підіймаючись у рейтингах, за рахунок укріплення позицій, чи спускаючись, програючи сходинки сусідам.

Мета. В даній статі автором проведена спроба проаналізувати особливості сучасного стану України у глобалізаційних процесах у світовій економіці та визначити основні недоліки у отриманні конкурентоспроможних переваг.

Виклад основного матеріалу. Використовуючи статистичні матеріали Всесвітнього економічного форуму була проведена оцінка конкурентоспроможності України серед інших країн на основі Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК), що складається з 12 субіндексів:

державні та суспільні установи; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; середня, вища та професійна освіта; ефективність товарного ринку; ефективність ринку праці; рівень розвитку фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку; удосконалення бізнесу; інновації.

ГК на 2/3 складається з оцінки, отриманої шляхом опитування респондентів, на 1/3 – зі статистичних даних. Зважаючи на складність проведення оцінок та охоплення значного числа сфер життєдіяльності суспільства, при його визначенні аналізувалися дані, наявні на момент оцінки, при розрахунку ГК 2010/2011 дані використані за 2008-2009 роки. Число країн-учасниць по відношенню до попереднього періоду – 2009/2010, збільшено відповідно зі 133 до 139 країн (включено Молдову, Іран, Ліван та 3 африканські країни).

Загальний рейтинг очолила Швейцарія та Швеція. Сполучені Штати Америки, які тривалий час залишалися лідером рейтингу, посіли четверте місце. До десятки кращих (як і у Звіті 2009/2010) увійшли Сінгапур, Німеччина, Японія, Фінляндія, Нідерланди, Данія та Канада.

Порівняно з попереднім періодом (рис. 1) місце України у рейтингу погіршилося на 7 позицій – з 82 (серед 133 країн) до 89 місця (серед 139 країн), тобто погіршила своє місце на 5 позицій. Серед країн СНГ позаду України залишилися лише Грузія (93 місце) та Вірменія (98 місце).

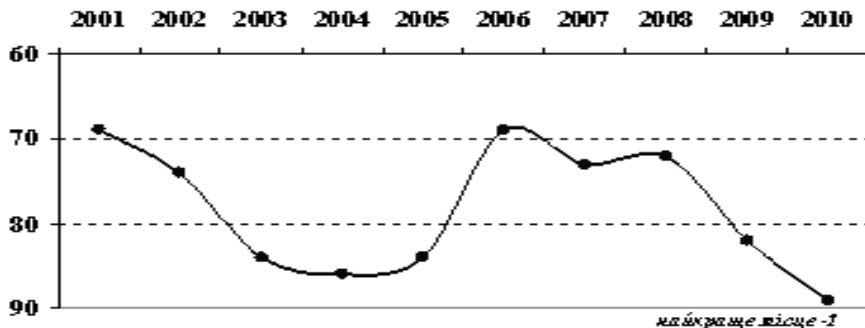


Рисунок 1. Місце України у ГК за 2001-2010 рр.

Аналіз рейтингу України у ГК 2010/2011 за складовими показує, що Україна втратила свої позиції майже за всіма субіндексами. Покращення рейтингу відмічено лише за двома субіндексами: інфраструктура (рис.2) та охорона здоров'я й початкова освіта, які, як і у попередньому році, залишилися в сфері потенційних загроз для конкурентоспроможності країни.

На покращення рейтингу зазначених субіндексів позитивно вплинули відповідні конкурентні переваги: розширення ринку мобільного зв'язку, покращення якості загальної інфраструктури, насамперед, залізничної та

зменшення показника дитячої смертності, а також забезпечення достатнього рівня якості початкової освіти.

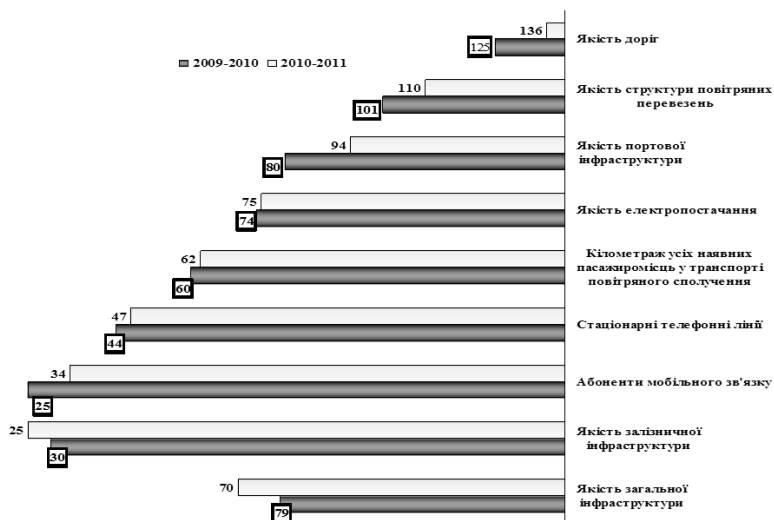


Рисунок 2. Розвиток інфраструктури, порівняльний аналіз 2011-2010 рр.

Найбільших втрат Україна зазнала за такими важливими складовими, як: “Макроекономічна стабільність” (на 26 пунктів), “Рівень розвитку товарного ринку” (на 20 пунктів), “Рівень розвитку фінансового ринку” (на 13 пунктів), “Державні та суспільні установи” (на 14 пунктів). Слабкість інституційної бази в Україні зумовлює її відставання у глобальному рейтингу конкурентоспроможності, тоді як забезпечення інституціональних основ ринкової економіки є передумовою реалізації конкурентних переваг країни на міжнародному ринку розподілу праці.

Внаслідок недосконалої інституційної бази Україні не вдалося адекватно і вчасно відреагувати на поширення світової фінансової кризи, у результаті чого вона втратила позиції у забезпеченні макроекономічної та фінансової стабільності (рис. 3).

Найбільш критичного рівня досягли показники дефіциту державного бюджету та інфляції, що негативно вплинуло на оцінку кредитного рейтингу країни (99 місце). Недосконале управління фінансовим ринком призвело до подальшого падіння його рейтингу, що характеризується недовірою до надійності банків (138 місце) та згортанням кредитної активності – доступність позик (130 місце). Реакцією на товарному ринку на процеси фінансової кризи стало згортання внутрішньої конкуренції і посилення монопольного домінування. Невирішення проблем регуляторної політики виступає додатковим фактором, що гальмує розвиток конкурентноздатного бізнес-середовища.



Рисунок 3. Макроекономічна стабільність України за 2010-2011 рр.

До сфери критичних відставань наблизився рейтинг субіндексу “Удосконалення бізнесу”, який знизився на 9 пунктів до 100 місця. Негативно вплинула на нього відсутність у компаній стратегічного бачення розвитку, побудованого на використанні прямих ринків зовнішньої дистрибуції, професійного маркетингу та співробітництва з науково-дослідною сферою.

Субіндекс “Ефективність ринку праці”, втративши лише 5 пунктів, перетворився для України з конкурентних переваг у ГІК 2009/2010 на потенційну загрозу через зниження оцінки респондентів рівня довіри професійному менеджменту, співпраці у відносинах робітник-роботодавець та рівня відтоку “мізків”. Такі низькі результати засвідчують нестачу робочих місць на ринку праці, низьку мотивацію легальної зайнятості і, як результат, проблему з адекватністю виконаної роботи. Водночас на досить високому рівні залишається індекс еластичності умов праці (31 бал, тоді як середній бал для Східної Європи та Центральної Азії – 29,2), при оцінці якого досліджується жорсткість регуляторних норм при наймі/звільненні робітників.

Утримати свої позиції в сегменті конкурентних переваг вдалося субіндексу “Розмір ринку”, незважаючи на досить значне падіння (на 9 пунктів), та субіндексу “Середня, вища та професійна освіта”, який залишився без змін. Визначальний вплив на формування рейтингу “Розмір ринку” мало скорочення розміру як внутрішнього ринку, у співвідношенні до ВВП, так і зовнішнього ринку на 18,6% та 15,2%, відповідно.

Розмір ринку України. Як і в багатьох інших країнах, що зазнали наслідків світової фінансової кризи, значно скоротився, що відобразилося на його позиції у рейтингу. Проте рівень субіндексу залишається у зоні конкурентних переваг України. Це є позитивним моментом для становлення вітчизняної промисловості.

Ще одним показником, що визначає рівень розвитку країни у інтеграційних світових процесах є рівень конкуренції (рис. 4)

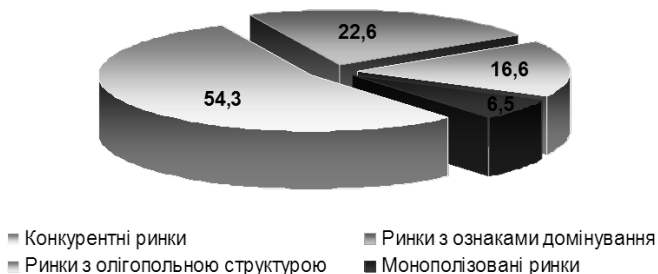


Рисунок 4. Структура ринку за ознакою свободи конкуренції

За зазначеними даними розвитку ринку України, слід виділити основні причини низького рейтингу України, на думку експертів, країна має невелику щільність ринку малих підприємств, які є реантом конкурентоспроможності економіки країни, Україна має один з самих низьких показників зареєстрованих малих підприємств (на 1000 осіб населення) 8,2 підприємств (крім індивідуальних) і 5,6 індивідуальних підприємств, що вказує на неефективність антимонопольної політики.

За оцінкою інноваційної діяльності Україні, залишається в сегменті відсталих, втративши одну позицію у рейтингу (з 64 на 63 місце). Але зберігаються позитивні тенденції до розвитку технологічної бази, яка безпосередньо впливає на інноваційний розвиток. Слід зазначити, що на даний момент зберігається тенденція до скорочення, державного та приватного фінансування розвитку інновацій. Тому у результаті, розрив між країнами лідерами ЄС та Україною за рівнем інноваційного розвитку, складає більше ніж 5 разів (Україна – 13%, Німеччина – 69%).

Складне становище законодавчої бази та виконання її, пов'язане з відкриттям та веденням бізнесу, а також значний тиск оподаткування, у порівнянні з іншими країнами Східної Європи, роблять Україну непривабливою для залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). У порівнянні з іншими країнами обсяги ПІІ на душу населення є найнижчими (рис. 5).

У сфері освіти конкурентними перевагами залишається охоплення населення середньою та вищою освітою, а також якість викладання математичних та прикладних наук. На загальний рівень освіти негативно вплинула низька якість шкіл професійного менеджменту та обмеженість дослідницьких та тренінгових центрів у регіонах.

Ще одним показником розвитку інтеграційних процесів в Україні, що характеризує входження країни у глобальне середовище є індекс розвитку побудови інформаційного суспільства.

Не останню роль в стратегії побудови інформаційного суспільства грає визначення та прийняття стандартів інформаційної відкритості влади при

забезпеченні необхідних вимог захисту інформації та національного інформаційного простору.

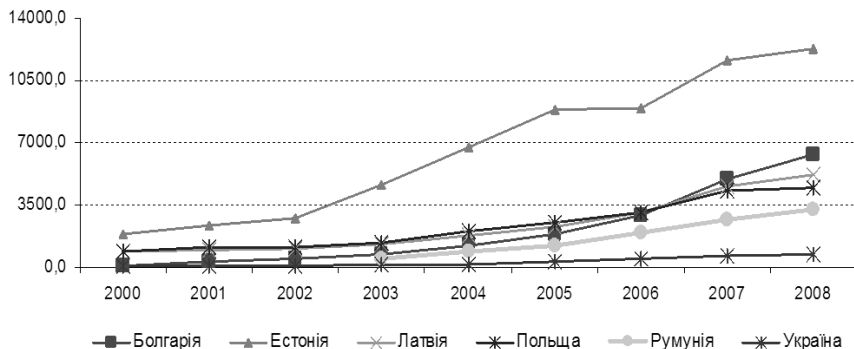


Рисунок 5. Кумулятивні ПІП (дол.США/особу)

Зняття грифів необґрунтованого обмеження доступу до інформації розпорядчого характеру центральних органів влади є важливими кроками на цьому шляху. Визначення узгоджених зі світовими національних стандартів щодо інформаційних технологій, програмного забезпечення, яке використовується в державному секторі, перехід на відкриті стандарти - запорука більш повного використання інтелектуального потенціалу вітчизняних програмістів, уникнення порушень авторських прав та підвищення рівня інформаційної безпеки.

Існує більше двадцяти е-індексів, але найбільш вживаними вважаються наступні: індекс цифрових можливостей або цифрової перспективи (Digital Opportunity Index, DOI), розроблений ITU в межах WPIIS; індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index, NRI), Світовий Економічний Форум; індекс інформаційного суспільства (Information Society Index, ISI), компанія IDC; індекс цифрового доступу (Digital Access Index, DAI), ITU; індекс цифрового поділу (Digital Divide Index, DDI), Orbicom; індекс поширеності ІКТ (ICT Diffusion Index, ICTDI), UNCTAD. Проведений аналіз чутливості показав достатню стійкість використовуваної вагової схеми. Індекс цифрового доступу розраховувався для 178 країн, які були поділені на 4 групи згідно з їх рівнем доступу до ІКТ найвищий рівень (>0,7), високий рівень (0,69-0,5), середній рівень (0,49-0,3), низький рівень (<0,3). В 2003 р. значення DAI для України становило 0,43, тобто середній рівень. За результатами дослідження Міжнародного фонду "Відродження" в Україні стабільно збільшується кількість органів державної влади та органів місцевого самоврядування, фізичних та юридичних осіб, які використовують у своїй діяльності окремі технології електронного урядування, дистанційного навчання, телемедицини тощо.

Висновки. У цілому оцінка країн у рейтингу конкурентоспроможності 2010/2011 відбувалася на фоні значної невизначеності економік країн світу у їх подальшому розвитку. З подоланням наслідків світової фінансової кризи у більшості країн на високому рівні зберігаються показники безробіття, дефіциту державного бюджету, зовнішня заборгованість тощо. Проведенню більш ефективної державної політики заважають побоювання щодо можливості другої хвилі кризи. З огляду на це більшість розвинених країн демонструє млявий характер розвитку. У той же час у країнах, що розвиваються, зростання йде випереджаючими темпами. На 2010 р. МВФ прогнозував економічне зростання у розвинутих країнах у цілому на рівні 2,6%, у країнах, що розвиваються, на 6,8%, по деяким країнам ці показники були значно вищі.

Забезпечення конкурентоспроможності економіки України в інтеграційних процесах глобальної економіки, повинно підкріплюватися розвитком процесів на державному рівні таких як:

- регулювання цін та витрат монополістів;
- запобігання дисперсійності між цінами на внутрішньому та зовнішньому ринку;
- здійснення контролю за якістю, відповідністю та безпекою продукції;
- розбудова інститутів довгострокового кредитування та проведення програм ресурсозаощадження;
- розбудова національної інвестиційно-інноваційної системи;
- формування сучасних інструментів стимулювання розвитку депресивних територій;
- збільшення обсягів бюджетного інвестування та підвищення його ефективності;
- реформування ринку праці з метою підвищення його гнучкості;
- впровадження сучасного інструментарію захисту внутрішнього ринку та відстоювання інтересів національних виробників.

Використання переваг економіки масштабу. Досягти цього можна завдяки розширенню розмірів ринку, зменшенню трансакційних витрат та використанню інших переваг на основі теорій економіки масштабу.

Вирішення завдань торгової політики. Регіональні угруповання дають змогу створити більш стабільне і передбачливе середовище для взаємної торгівлі, мають можливість переговорної позиції країн в рамках багатосторонніх торгових переговорів у СОТ.

Сприяння структурній перебудові економіки. Досягається завдяки використанню країнами, що будують ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, досвіду провідних розвинених країн, що є членами об'єднання.

Підтримка молодих галузей виробництва. Інтеграційне об'єднання дуже часто розглядається як спосіб підтримати місце за рахунок виходу на більш широкий регіональний ринок.

Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Важливою метою більшості інтеграційних угруповань є зміцнення взаєморозуміння і співробітництва країн, що беруть участь у політичній, соціальній, військовій, культурній та інших позаекономічних областях; забезпеченні економічної і політичної консолідації та міжнародної воєнної безпеки.

Можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні. Мета такого регулювання – усунення національних перепон на шляху взаємних обмінів і взаємодії національних економік, забезпечення сприятливих умов господарюючим суб'єктам, розкріпачення конкуренції.

Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності української економіки потребує насамперед активізації економічної діяльності. Тільки на цьому шляху Україна зможе на гідних засадах інтегруватися у світове співтовариство, забезпечити необхідний рівень економічної безпеки та добробуту населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Головне управління державної служби України [Електронний ресурс]/ Офіційний сайт Головного управління державної служби України – Режим доступу: <http://www.guds.gov.ua/control/uk/index>
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]/ Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=151372&cat_id=98907
3. Курс європейської інтеграції обрали самі українці [Текст]/Політика і час. - 2007. - № 7. - С. 6-7
4. Друзенко Г. Європейська інтеграція України: оцінка в загальноєвропейському контексті [Текст]/ Г. Друзенко //Парламент. - 2005. - № 8. - С. 2-115.

УДК: 658.012. 8

О.Г. Кондрашевська

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено сутність ресурсного потенціалу та сталого розвитку підприємства, визначено роль і місце ресурсного забезпечення у підтриманні стійкого функціонування підприємства, обґрунтовано необхідність взаємозв'язку елементів економічної стійкості та ресурсного потенціалу для забезпечення сталого розвитку підприємства у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: ресурси, ресурсне забезпечення, ресурсний потенціал, стійке функціонування, економічна стійкість, сталий розвиток.

В статье исследовано сущность ресурсного потенциала и устойчивого развития предприятия, определены роль и место ресурсного обеспечения в поддержании устойчивого функционирования предприятия, обоснована необходимость взаимосвязи элементов экономической устойчивости и ресурсного

потенциала для обеспечения устойчивого развития предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова. Ресурсы, ресурсное обеспечение, ресурсный потенциал, устойчивое функционирование, экономическая устойчивость, устойчивое развитие.

In article it is investigated essence of resource potential and an enterprise sustainable development, a role and place of the resource providing are certain in maintenance of the steady functioning of enterprise, necessity of interrelation of elements of economic stability and resource potential for maintenance of a sustainable development of the enterprise in modern conditions of managing is proved.

Key words. Resources, resource maintenance, the resource potential, steady functioning, economic stability, sustainable development.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання, що характеризуються швидкими темпами змін у зовнішньому середовищі, певними обмеженнями щодо формування та використання окремих видів ресурсів, обумовлюють необхідність дослідження стійкого функціонування підприємства через призму взаємовпливу і взаємодії складових економічної стійкості, з точки зору ресурсного підходу, оскільки важливою передумовою для забезпечення стійкого функціонування сучасних підприємств є підвищення ефективності управління матеріальними, трудовими, фінансовими, інформаційними ресурсами, управління його окремими бізнес-процесами, що дозволить не тільки підвищити фінансові результати його діяльності, а й реалізувати ресурсні можливості підприємства та забезпечити стабільність ресурсного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ресурсного забезпечення та розвитку ресурсного потенціалу як необхідної умови ефективного функціонування підприємства присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як Л. Абалкін, О. Арефєва, Д. Бауерсокс, В. Васильченко, А. Кальченко, Б. Карлоф, Т. Клебанова, О. Кожина, Н. Краснокутська, Є. Крикавський, В. Мартиненко, С. Седерберг, О. Тридід, З. Шершньова та ін. Проте, у більшості теоретичних положень недостатня увага приділена визначенню ролі ресурсного потенціалу у забезпеченні стійкого функціонування підприємства як важливої передумови досягнення сталого розвитку.

Мета дослідження полягає у визначенні сутності та ролі ресурсного потенціалу у забезпеченні стійкого функціонування підприємства, розкритті змісту поняття сталий розвиток, обґрунтуванні взаємозв'язку елементів економічної стійкості та ресурсного потенціалу для створення умов для сталого розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Необхідною умовою щодо ефективного задоволення існуючих суспільних потреб у товарах і послугах виступає, насамперед, забезпечення пропорційності, еквівалентності та координованості між основними складовими цього процесу, а саме – між структурою та обсягами споживання ресурсів, рівнем розвитку техніко-

технологічної бази виробництва та сукупністю параметрів продукції, наявними суспільними вимогами і потребами [7, с.15].

Для створення стійкої конкурентної переваги ресурси підприємства повинні відповідати таким вимогам, як якість і стійкість до зовнішніх загроз. Якість ресурсу визначається як здатність окремого ресурсу підприємства або їх сукупності відповідати умовам внутрішнього середовища підприємства з метою найбільш ефективного його використання. Стійкість до зовнішніх загроз розглядається як здатність окремого ресурсу підприємства або їх сукупності запобігати погрозам, які виникають у зовнішньому середовищі [12].

Пришвидшені темпи змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі обумовлюють необхідність комплексного вирішення питань підтримки стійкого функціонування вітчизняних підприємств, для забезпечення стабільних техніко-економічних, фінансових показників шляхом ефективного управління ресурсами підприємства для формування стійких конкурентних переваг підприємства та досягнення такого стану ресурсів, що відповідали б сучасним умовам господарювання та задовольняли б не тільки власні потреби розвитку підприємства, а й забезпечували його сталий розвиток.

Ресурси характеризують природні, матеріально-технічні та соціально-демографічні умови відтворювального процесу у виробництві. Взаємодія цих чинників і найскладніші процеси різної природи формують певні ефекти, тобто створюють масу споживчих вартостей, кількість та якість яких має відповідати суспільним потребам, забезпечувати конкурентоспроможність виробництва, зниження витрат виробництва, ефективне використання ресурсного потенціалу [11].

Важливою передумовою забезпечення стійкого функціонування підприємства є реалізація внутрішніх можливостей ефективного використання всіх наявних в їх розпорядженні ресурсів, оскільки ресурси є основною складовою потенціалу розвитку організації [5], що дозволить забезпечити не тільки стабільну прибутковість і нормальні умови для ефективної діяльності, а й створити передумови для сталого розвитку в тривалій перспективі з урахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх факторів, що обумовлює необхідність дослідження поняття ресурсного потенціалу у поєднанні з розвитковими процесами, що дозволяють забезпечити відповідність внутрішньоорганізаційних кількісних та якісних змін існуючим тенденціям у зовнішньому середовищі, створенні передумов не лише для продовження існування, одержання прибутку й підтримки зростання, а й для нарощування потенціалу підприємства в цілому.

Сутність ресурсного потенціалу представляє складну, динамічну й ієрархічну систему взаємодії елементів, оптимальність об'єднання яких визначає ефективність процесів функціонування й розвитку підприємства. У свою чергу, управління ресурсним потенціалом є процесом прийняття й здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне його

використання, оптимізацію й нарощування. Воно виступає елементом системи ресурсного забезпечення стратегії розвитку підприємства [8, с. 112].

Ресурсний потенціал – це узагальнююча характеристика усіх видів наявних виробничих ресурсів підприємства, що можуть бути використані для досягнення його стратегічних (стратегічний потенціал) і поточних (виробничий потенціал) цілей. Ресурсний потенціал підприємства складається з таких елементів: чітко визначені цілі використання ресурсів; наявні ресурси підприємства, які можуть бути використані для досягнення його цілей (стратегічних та поточних); виробничі можливості підприємства, структурні та кількісні характеристики ресурсів, які необхідні для повного використання цих можливостей [6, с. 349].

Слід зазначити, що підприємства різних галузей народного господарства мають власну специфічну структуру ресурсного потенціалу, що визначається галузевими особливостями діяльності, тривалістю виробничого циклу, дефіцитом певних видів ресурсів, темпами росту частки ринку й обсягами виробництва продукції, що вимагає вибору оптимальної структури ресурсного забезпечення в умовах динамічних змін у зовнішньому середовищі.

Таким чином, ресурсний потенціал є тим визначальним та узагальнюючим елементом спроможності підприємства використовувати усі необхідні види ресурсів у достатньому обсязі для досягнення його стійкого функціонування, шляхом зниження витрат на ресурсне забезпечення різних напрямів діяльності підприємства, при цьому скоротивши економічно недоцільні напрями, що потребують використання додаткових ресурсів; формування власних ресурсів у достатньому обсязі, що дозволить забезпечити сталий розвиток підприємства; забезпечення ефективного використання власних і позичених ресурсів, досягнення оптимального рівня інтенсивності використання окремих видів ресурсів, що дозволить, у комплексі, більш повно реалізувати потенціал розвитку підприємства.

Передумови забезпечення сталого розвитку підприємства обумовлені, насамперед, здатністю створювати споживчу цінність товару чи послуги, що пов'язано із використанням певних видів ресурсів у достатній кількості, у визначенні обсягу ресурсів, потрібних для кожного із напрямів діяльності підприємства та раціональному структурному співвідношенні ресурсів, - з іншого.

Ресурсне забезпечення стійкого функціонування підприємства на збалансованій основі з складовими економічної стійкості з урахуванням виявлення і аналізу існуючих тенденцій розвитку відповідної галузі народного господарства напряму впливає на створення умов для сталого розвитку підприємства.

Необхідною умовою розвитку вітчизняних підприємств є вибір оптимальної структури ресурсного забезпечення для ефективної роботи в умовах динамічних змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Можна

виділити наступні напрямки поліпшення діяльності підприємства на основі вдосконалення управління його ресурсним потенціалом:

- зменшення витрат на ресурсне забезпечення діяльності підприємства шляхом їх раціонального використання; уникнення непотрібних (економічно недоцільних) напрямків діяльності, що вимагають залучення додаткових ресурсів;
- створення конкурентних переваг на основі пошуку та вибору такої структури ресурсного забезпечення, що найбільш повно дозволить використовувати внутрішній потенціал розвитку організації;
- інтенсивне використання ресурсів, що базується на впровадженні передових досягнень науково-технічного прогресу у виробництво;
- застосуванні нових технологій; підвищенні рівня освіти і кваліфікації працівників;
- поліпшенні форм і методів організації виробництва, економії витрат людських, фінансових і природних ресурсів тощо [10].

Слід зазначити, що ресурсне забезпечення стійкого функціонування підприємства в сучасних мінливих умовах зовнішнього і внутрішнього середовища повинно підпорядковуватись і бути спрямованим на сталий розвиток підприємства (табл. 1), що обумовлює необхідність застосування комплексного підходу до організації управління діяльністю підприємства, який передбачає необхідність нарощування та розвиток ресурсного потенціалу, що вимагає від підприємства формування відповідної структури ресурсного забезпечення, застосування системи економії матеріально-технічних ресурсів для забезпечення сталості процесів розвитку й функціонування підприємств.

Огляд економічної літератури показав, що більшість вчених дотримуються підходу, при якому сталий розвиток поділяється на три складові [2]:

1. Сталий соціальний розвиток, при якому використання ресурсів повинно бути спрямоване на забезпечення рівноправності людей і соціальної справедливості.

2. Сталий економічний розвиток - підтримка створеного людиною капіталу (матеріального), людського капіталу (у тому числі інформаційного і культурного) і природного капіталу [3, с. 106].

3. Сталий екологічний розвиток - розвиток, при якому благополуччя людей забезпечується збереженням джерел сировини і захисту навколишнього середовища від забруднень.

Таблиця 1.- Сутність сталого розвитку підприємства

Автор	Визначення
Богатирьов І.О. [1]	Сталий розвиток підприємства розглядається як сукупність змін, обумовлених різними факторами, що приводять до переходу підприємства від одного відносно сталого стану до іншого.
Данилов-Данильян В. І., Лосев К. С. [3]	Сталий економічний розвиток - підтримка створеного людиною капіталу (матеріального), людського капіталу (у тому числі інформаційного і культурного) і природного капіталу. При цьому необхідний відхід від екстерналізації витрат на охорону навколишнього середовища (як наві'язаних ззовні), їх інтерналізація, тобто формування витрат, внутрішньо властивих економічній системі.
Дерев'яно М.М., Ефанова Т. [4, с. 104]	Спрямований рух з урахуванням обмежень, що накладає зовнішнє оточення і потенціал підприємства. Ці обмеження визначають гармонійний симбіоз розвитку підприємства і навколишнього середовища, тому критерієм такого розвитку мають бути показники локальних потенціалів підприємства, значення яких надалі мають бути вищими, ніж сьогодні.
Дослідження компанії McKinsey [17]	Один із головних пріоритетів, що може бути ефективною складовою бізнес-діяльності, оскільки сталість допомагає зміцнити соціальну відповідальність компанії, заощадити кошти та забезпечити збалансоване майбутнє для наступних поколінь.
Цопа Н.В. [13] Некрасова Е.В. [9]	Сталий розвиток промислового підприємства пов'язують з розробкою таких управлінських рішень, які здатні сформувані фундамент для довготривалого функціонування підприємства.
Черних А.В. [14].	Сталий розвиток підприємства обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та таких, що характеризується збільшенням його потенціалу, попиту на продукцію, масштаби діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва та зберігати платоспроможність протягом тривалого періоду часу процес змін, які трапляються у функціонуванні підприємства.
Шведчиков О.А. [15]	Сукупність змін в економічній, екологічній, соціальній і інших підсистемах підприємства, обумовлених впливом різних факторів, що приводять до переходу підприємства від одного відносно сталого стану до іншого.
Ram Nidumolu, С. К. Prahalad, М. R. Rangaswami [16]	беззаперечний двигун організаційних та технологічних інновацій, які в кінцевому результаті компенсують всі витрачені кошти на їх розробку та впровадження

Висновки Таким чином, забезпечення стійкого функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання вимагає реалізації взаємозв'язків між елементами економічної стійкості та ресурсного потенціалу підприємства, що знаходяться у межах соціально-економічного простору, в яких відбувається їх розвиток, що дозволить підвищити віддачу від використання ресурсів, застосовувати оптимізаційні підходи у процесі формування цін, забезпечити економічний взаємозв'язок, збалансованість соціально-економічних інтересів контрагентів та вирішити проблеми, пов'язані з досягненням сталого розвитку підприємств з урахуванням не тільки можливого економічного ефекту, а й соціально-екологічних наслідків діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 22 с.
2. Горшков В. Г., Макарьева А. М. Биотическая регуляция окружающей среды: обоснование необходимости сбережения и восстановления природной биоты на территориях материковых масштабов// Тр. Междунар. семинара "Биотическая регуляция окружающей среды". - Гатчина, 1998. – С. 82-91.
3. Данилов-Данильян В. І. , Лосев К. С. Экологический вызов и устойчивое развитие. - М: Прогресс - Традиция, 2000. - 416 с.
4. Дерев'яно М.М., Ефанова Т. Роль економічної діагностики за умов сталого розвитку // Матеріали III наук.- практич. конф. «Проблеми формування нової економіки XXI століття». 23-24 грудня 2010р. – Т.1.- Національні стратегії розвитку в умовах глобалізації. – Дніпропетровськ. – 2010. – С. 104-106.
5. Карлоф Б. Седерберг С. Вызов лидеров: Пер.со швед. – М.: Дело, 1996. – 352 с.
6. Кожина О.М. Стратегічне планування ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємства // Научно-технический сборник. 2008. - № 65. - С. 343-350
7. Кудіна О.М. Формування ресурсної стратегії підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.М. Кудіна.: Харківський національний економічний ун-т. – Х., 2007. – 20с.
8. Науменко М.О., Веремейчик І.Є. Ресурсне й логістичне обґрунтування стратегічного розвитку підприємства //Вісник економіки транспорту і промисловості - 2009. - № 26. - С. 110-114
9. Некрасова Е.В. Эффективность развития предприятия в управлении уровнем его конкурентоспособности / Е.В. Некрасова // Стратегическое планирование на предприятии: сб. докл. Межд. науч.-практич. конф. Т. 2. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2002. – С. 235–238.
10. Полянська А. С. Ресурсне забезпечення розвитку організацій в сучасних умовах господарювання / А.С.Полянська// <http://www.pdaa.com.ua/np/pdf/81.pdf>.
11. Ульяченко О.В., Тітова В.С. Стратегія стійкого розвитку аграрного сектору економіки на основі підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом // Економіка та управління АПК: Зб. наук. праць. – Біла Церква, 2009.– Вип. 1 (66).– С. 119-125.
12. Харитоновна О.С. Економічна стійкість підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності: Дис... канд. наук: 08.00.04 /

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Міністерства освіти і науки України, Луганськ. - 2008. – 21 с.

13. Цопа Н.В. Теоретические аспекты развития промышленных предприятий / Н.В. Цопа // Европейський вектор економічного розвитку. – 2009. – № 2(7). – С. 177-185.

14. Черных А.В. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. — Белгород: Белгородский государственный технический университет, 2006. — 20с.

15. Шведчиков О.А. Принципи розвитку промислового підприємства в умовах швидких змін / Часопис економічних реформ: науково-виробничий журнал. – 2011. - №1. - С.102-108.

16. Ram Nidumolu, C. K. Prahalad and M. R. Ranganaswami. Why sustainability is now the key driver of innovation, Harvard Business Review, - September 2009. - <http://hbr.harvardbusiness.org>.

17. How companies manage sustainability: McKinsey Global Survey results, March 2010. <http://mckinseyquarterly.com>.

УДК 338.47

Олійник Г.Ю.

КРИТЕРІЙ І ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Розглянуто проблеми управління реструктуризацією підприємств залізничного транспорту, запропоновані критерії і принципи управління процесами радикальних перетворень.

Ключові слова: реструктуризація, принципи, критерії, управління, процеси.

Рассмотрено проблемы управления реструктуризацией предприятий железнодорожного транспорта, предложены критерии и принципы управления процессами радикальных преобразований.

Ключевые слова: реструктуризация, принципы, критерии, процессы.

Considered the problems of restructuring of rail transport, the proposed criteria and principles of management of radical transformations.

Key words: restructuring, principles, criteria and processes.

Постановка проблеми. У теперешній час парк техніки залізничного транспорту та об'єктів нерухомості, має тенденцію до старіння. За прогнозами фахівців, у найближчі роки прогнозується масове списання рухомого і нерухомого майна, тому що воно має дуже великий знос і не відповідає стандартам ISO. Економічні перетворення на залізничному транспорті передбачені концепцією Державної програми реформування залізничного транспорту [1]. Тому сьогодні гостро стоїть проблема розробки критеріїв і принципів управління реструктуризацією підприємств залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичними питаннями ефективного функціонування та розвитку транспорту займалися такі вчені – В.І. Щелкунов [2], Ю.Ф. Кулаєв [3], О.В. Коба. Слід відзначити проведені

дослідження з питань реформування залізничного транспорту таких вчених як Макаренко М.В. [4], Цветова Ю.М. [5], Лозової Т.І. [4] та інших.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Дослідженню окремих питань реформування присвячено багато наукових праць, але підприємства залізничного транспорту мають свою специфіку, і до цього часу відсутнє комплексне обґрунтування управління реструктуризацією, а також не визначені критерії і принципи управління процесами радикальних перетворень.

Мета статті. Метою статті є висвітлення основних положень щодо критеріїв і принципів управління реструктуризацією підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу. Система управління розвитком компанії на основі реструктуризації підприємств залізничного транспорту (далі ПЗТ) будується на принципах і критеріях управління самими процесами радикальних перетворень. Специфіка досліджень вказаних елементів полягає в необхідності формування теоретично обґрунтованого і практично застосовано підходу до визначення основ побудови процесів реструктуризації і базисних напрямів їх аналізу. Розвиток ПЗТ як складний, багатовимірний процес, здійснюваний в умовах невизначеності зовнішнього середовища, вимагає системного управління.

Критерії управління реструктуризацією визначають систему вимірювання ключових параметрів проведення радикальних змін на підприємстві. Принципи управління реструктуризацією формують базисні підходи і необхідні умови для побудови ефективної системи реалізації радикальних і комплексних перетворень.

Передумовами виділення основних критеріїв і принципів управління реструктуризацією служать:

- аналіз проблемних питань процесу реструктуризації, які визначають її напрями дослідження як об'єкта управління;
- аналіз теоретичних положень розвитку ПЗТ на основі процесу реструктуризації, які відображають її специфіку як об'єкта управління перетвореннями.

Сукупність принципів і критеріїв управління реструктуризацією визначає основи реалізації управління впливом і пріоритетними напрямками моніторингу перетворень під час переходу ПЗТ до якісно нового стану.

Критерії управління реструктуризацією. Критеріями процесу реструктуризації є рівні динаміки, ефективності і стійкості розвитку.

Рівень динаміки розвитку визначає основну функцію реструктуризації – прискорення переходу ПЗТ на новий рівень розвитку. Управління перетвореннями по даному критерію дозволяє контролювати темпи їх реалізації.

Рівень ефективності розвитку відображає необхідність управління процесами реструктуризації по параметрах результативності перетворень, що проводяться, і раціональності використання ресурсів.

Визначальним критерієм успішності реструктуризації є **рівень стійкості розвитку** підприємства в процесі радикальних перетворень. Дане положення пов'язане з тим, що у разі негативного сценарію розвитку рівні ефективності і динаміки розвитку можуть тимчасово не відповідати плановим значенням, а зниження стійкості нижче за мінімальний рівень приводить підприємство до кризового стану і повністю нейтралізує досягнення по критеріях динаміки ефективності розвитку.

Стійкість за функціональною ознакою умовно можна розділити:

- на фінансову – здатність виконати в строк поточні і майбутні фінансові зобов'язання перед контрагентами;
- виробничу – технологічна закінченість виробничого циклу;
- кадрову – достатність чисельного складу і якості підготовлених спеціалістів, які обізнані з методологією реструктуризації, принципами, критеріями для виконання повного комплексу робіт з реструктуризації;
- маркетингову – наявність стабільних зв'язків з достатньою для нормального функціонування кількістю контрагентів і об'ємів товарно-грошових потоків;
- інноваційну – можливість безперервного проведення мінімально необхідного об'єму науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт для забезпечення переходу в наступний технологічний стан.

Доцільно сконцентрувати увагу на показниках фінансової стійкості як інтегральної характеристики стабільного стану ПЗТ.

В умовах обмеженості ресурсів ПЗТ не мають можливості одночасно забезпечувати максимальні показники по всіх вказаних критеріях. У зв'язку з цим традиційно виникає проблема вибору пріоритетного критерію розвитку. Рівень значення критеріїв визначається конкретною ситуацією і стратегічними цілями ПЗТ в процесі реструктуризації. Управління даними критеріями окремо, з дотриманням загального прийнятого балансу, забезпечує гармонійність і якість розвитку.

Можливі комбінації критеріїв основних пріоритетів наведені в табл.1.

Практичне застосування механізму управління реструктуризацією за запропонованими критеріями вимагає визначення відповідних наборів показників [2].

Рівень стійкості розвитку (R) включає показники ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, забезпеченості власними коштами.

Рівень динаміки розвитку (β) характеризується зміною виручки, прибутку, власного капіталу, валюти балансу, частки ринку, об'єму продукції (послуг), кількістю упроваджених нововведень.

Рівень ефективності розвитку (Q) визначається показниками рентабельності, оборотності, продуктивності, фондівдачі.

Вимірювання рівня стійкості розвитку здійснюється по наступній формулі: $R = \prod_{j=1}^n (R_j : R_{j \text{ план.}})$,

де R_j - j -й показник стійкості розвитку;

$R_{j \text{ план.}}$ - плановий рівень стійкості розвитку по j -му показнику;
 n - кількість показників стійкості розвитку.

При цьому існують наступні варіанти зміни стійкості в процесі реструктуризації:

1. $R > 1$ свідчить про перевищення планових вимог за показниками стійкості;

2. $R = 1$ свідчить про точну відповідність плановим вимогам по показникам стійкості;

3. $R < 1$ свідчить про нестійкість компанії.

Вимірювання рівня динаміки розвитку здійснюється по наступній формулі: $\beta = \prod_{i=1}^n (\beta_i : \beta_{i \text{ план.}})$

Де β_i - зміна i -го показника розвитку;

$\beta_{i \text{ план.}}$ - плановий рівень зміни по i -му показнику розвитку;
 n - кількість показників динаміки розвитку.

При цьому існують наступні варіанти динаміки розвитку при реструктуризації:

1. $\beta > 1$ свідчить про позитивну динаміку розвитку;

2. $\beta = 1$ свідчить про відсутність динаміки розвитку;

3. $\beta < 1$ свідчить про негативну динаміку розвитку.

Вимірювання рівня ефективності розвитку здійснюється по наступній формулі: $Q = \prod_{u=1}^n (Q_u : Q_{u \text{ план.}})$

де Q_u - u -й показник ефективності розвитку;

$Q_{u \text{ план.}}$ - плановий рівень ефективності розвитку по u -му показнику;

n - кількість показників ефективності розвитку.

Таблиця 1.- Комбінації критеріїв основних пріоритетів

№ п. п.	Критерій по якому встановлено пріоритет	Формули розрахунку: стійкості (ст.); динаміки (δ); ефективності (е.)	Пояснення до показників критеріїв
1.	Критерій «Стійкості»	$a_{cm} \rightarrow \max$ $a_{\delta} >$ $= \min \text{ допустимий}$ $a_e >$ $= \min \text{ допустимий}$	Дана система стосунків критеріїв відповідає стратегії виживання, коли основними оперативними задачами є відновлення платоспроможності і забезпечення фінансової стійкості, а рівні динаміки і ефективності розвитку знижені до допустимого мінімуму.
2.	Критерій «Ефективності»	$a_e \rightarrow \max$ $a_{cm} >$ $= \min \text{ допустимий}$ $a_{\delta} >$ $= \min \text{ допустимий}$	Вказані відносини критеріїв відповідають еволюційному типу розвитку, коли базисною задачею управління служить мінімізація економічного ефекту при даному наборі ресурсів, а рівні стійкості і динаміки розвитку знижені до допустимого мінімуму.
3.	Критерій «Динаміки розвитку»	$a_{\delta} \rightarrow \max$ $a_{cm} >$ $= \min \text{ допустимий}$ $a_e >$ $= \min \text{ допустимий}$	Дана комбінація співвідношення критеріїв відповідає революційному типу розвитку, коли потрібно сконцентрувати основні зусилля на забезпеченні динаміки перетворень, знизив до допустимого мінімуму рівні стійкості і ефективності розвитку.

При цьому існують наступні варіанти зміни ефективності в процесі реструктуризації:

1. $Q > 1$ свідчить про перевищення планових вимог за показниками ефективності;

2. $Q = 1$ свідчить про точну відповідність плановим вимогам за показниками ефективності;

3. $Q < 1$ свідчить про неефективність розвитку.

У зв'язку з тим що метою реструктуризації є максимізація динаміки розвитку за умови збереження стійкості і ефективності на допустимому рівні,

умова оптимальності розвитку в процесі реструктуризації може бути представлено в наступному вигляді: $\beta \rightarrow \max$ за умови $R > 1$ і $Q > 1$

Визначення критеріїв дозволяє розробити принципи управління процесами реструктуризації для забезпечення якості перетворень, що проводяться [3].

Принципи управління реструктуризацією. В процесі реструктуризації ПЗТ виділяються наступні основні принципи реалізації радикальних перетворень.

Принципи обґрунтованості. Стратегічна значущість процесу реструктуризації і значні інвестиційні витрати потребують обґрунтування його необхідності з метою зниження невизначеності розвитку підприємств які включаються в проект реструктуризації. Прийняття необґрунтованого стратегічного рішення проводить підприємство до довготривалого інерційного розвитку по неефективному шляху, знижуючи стійкість і динаміку прогреса, при цьому зміна вектора розвитку потребує значних організаційних зусиль. Реалізація принципу обґрунтованості тісно пов'язана з дослідженням необхідних умов проведення реструктуризації, які визначають набір критеріїв аналізу поточного функціонування і перспектив розвитку, що дозволяють приймати рішення про продовження еволюційного шляху розвитку або про початок реструктуризації ПЗТ. Ступінь обґрунтованості знаходиться в прямій залежності від деталізації і розміру областей дослідження необхідних умов.

Принципи готовності до реструктуризації. Реструктуризація як інструмент стратегічного управління спрямована на упередження довгострокових негативних тенденцій еволюційного шляху розвитку. Можливості розвитку на основі реструктуризації в кризовій ситуації обмежені поточним станом і здатністю ПЗТ залучати необхідні інвестиційні ресурси. У цих умовах радикальні перетворення на підприємстві можуть призвести до втрати його стійкості, тому вимагають системної підготовки.

Об'єктивна складність процесу реструктуризації, яка проявляється в необхідності перетворення значної кількості елементів і зв'язків в умовах динаміки змін зовнішнього середовища, зумовлює обов'язковість підготовчих заходів, в тому числі прогнозування, планування, аналізу можливих сценаріїв і наслідків радикальних перетворень. Відсутність відповідної підготовленості до процесу реструктуризації фактично означає його організацію за принципом «проб і помилок», що перетворює сам процес в безсистемний, хаотичний набір дій з випадковим результатом. Прогнозованість розвитку в процесі реструктуризації знаходиться в прямій залежності від ступеня підготовленості проведення даного процесу. На практиці дотримання вказаного принципу вимагає прогнозу довгострокового тренда розвитку і моделювання основних сценаріїв розвитку ПЗТ з урахуванням можливих змін в зовнішньому середовищі.

Система підготовки процесу реструктуризації повинна включати такі складові, як:

- прогнозування можливих сценаріїв розвитку;
- планування і моделювання різних варіантів проведення реструктуризації з позиції ресурсного забезпечення, напрямів розвитку, співвідношення базисних критеріїв розвитку;
- аналіз можливих джерел фінансування і підготовки залучення фінансування з оптимальних джерел;
- підготовчі заходи усередині кожної з базисних підсистем з метою зниження неузгодженості в процесі перетворень.

Таким чином, дотримання принципу готовності до реструктуризації збільшує ефективність застосування механізму управління при переході на новий рівень розвитку.

Принципи своєчасності. В умовах циклічності розвитку ПЗТ забезпечення стійкості в процесі реструктуризації пов'язане з визначенням оптимальних термінів початку і завершення процесу реструктуризації з урахуванням етапу циклу функціонування ПЗТ, оскільки збіг зовнішніх негативних тенденцій з внутрішніми процесами системної дестабілізації збільшує вірогідність виникнення кризового стану.

Невчасне проведення радикальних перетворень в умовах циклічності приводить до наступних негативних наслідків:

- неповному використанню можливостей поточного функціонування і потенціалу розвитку ПЗТ, визванному необґрунтованістю раннім початком реструктуризації;
- зростанню вірогідності фінансової кризи унаслідок вичерпання запасу фінансової міцності, викликаному затримкою початку реструктуризації;
- неповної реалізації запланованого комплексу перетворень або перевищенню швидкості змін з супутнім надмірним споживанням ресурсів, що пов'язане з незапланованим раннім закінченням реструктуризації.

Дотримання оптимальних термінів реалізації процесів реструктуризації забезпечує збереження стійкості ПЗТ в період перетворень на допустимому рівні. Реалізація принципу своєчасності будується на системі моделювання процесів розвитку в умовах циклічності.

Принцип збалансованості. Процеси реструктуризації порушують поточну рівновагу стану ПЗТ і погіршують його економічний стан в перехідний період. У зв'язку з цим при проведенні реструктуризації необхідно визначити розумне співвідношення між поточною діяльністю і розвитком, тобто визначити оптимальні темпи проведення перетворень, допустимий рівень стійкості і ефективності. Крім того, необхідно забезпечити баланс між перетворюваними підсистемами ПЗТ, який досягається на основі їх узгодженості, ритмічності і гармонійності. Реалізація

принципу збалансованості будується на механізмі управління коректуючими діями в умовах постійного перерозподілу ресурсів між потребами поточного функціонування і потребами розвитку з метою збереження стійкості системи.

Принцип урахування невизначеності. Радикальність перетворень в багатовимірній системі взаємодій процесів, технологій і структури в умовах динамічності змін зовнішнього середовища відображає високий ступінь невизначеності отримання кінцевого результату реструктуризації. Об'єктивна невизначеність знижує точність прогнозування і рівень керованості процесом реструктуризації, що негативно відбивається на динаміці розвитку, ефективності і стійкості ПЗТ. Основними методичними підходами до мінімізації невизначеності по базисним параметрам реструктуризації є наступні:

- формування додаткового запасу міцності і забезпечення можливості переходу на альтернативний варіант розвитку;
- особлива організація процесу, яка дозволяє оперативно припинити перетворення;
- система управління коректуючими діями з метою зміни характеру розвитку при негативному сценарії.

Таким чином, урахування невизначеності в процесі реструктуризації дозволяє адекватно реагувати на передбачені зміни в зовнішньому середовищі і на незапланований результат змін у внутрішньому середовищі.

Принцип зниження опору перетворенням. Під опіром перетворенням розуміється багатогранне явище, що викликає непередбачені відстрочення, додаткові витрати і нестабільний процес стратегічних змін. ПЗТ як система постійно піддається процесам дестабілізації і опору розвитку з боку внутрішніх учасників процесу розвитку і зовнішнього середовища.

До джерел опору змінам відносяться:

- інерція поточного функціонування;
- зовнішнє середовище.

Інерційні процеси є наслідком стійкості і неформальності внутрісистемних зв'язків і взаємодій, які в процесі перетворень прагнуть до збереження в колишньому вигляді, перешкоджаючи процесам реструктуризації. У зв'язку з цим зростає невизначеність ефекту від процесу реструктуризації, коли керовані перетворення не мають результату, адекватного силі впливу із-за прагнення системи повернутися в початковий стан. Можливості зниження ефекту інерції в значній мірі пов'язані із специфікою внутрішньої структури і процесів ПЗТ. Дана специфіка обумовлена такими характеристиками, як ступінь делегування повноважень, рівень гнучкості системи, можливість оперативного вирішення нестандартних запитів зовнішнього середовища, швидкість впровадження нововведень, рівень консервативності ухвалювальних рішень. Управління зниженням ефекту інерції будується на принципах децентралізації управління, масштабування і копіювання прийомів і методів проведення

реструктуризації, системному підході до перебудови підсистем, пріоритетному впливу на найбільш консервативні і непрозорі ділянки системи, стимулюванні і перенавчанні персоналу. Системні зміни на ПЗТ і в стосунках з зовнішнім середовищем традиційно зачіпають економічні інтереси контрагентів і конкурентів, що в результаті провокує опір зовнішнього оточення з метою збереження колишнього балансу сил і положення на ринку. Зовнішній опір проявляється в різних формах: від лобювання конкурентами законів в органах влади і крайніх маркетингових методів до спроб прямого втручання у внутрішні дії ПЗТ. Нездатність зниження зовнішнього опору приводить до обмеження практичної реалізації процесів реструктуризації і зрештою до повернення на еволюційний шлях розвитку.

Висновки: Серед найбільш ефективних інструментів зниження зовнішнього опору необхідно відзначити наступні:

- збереження конфіденційності планів реструктуризації ПЗТ;
- ретельну підготовку до перетворень;
- мінімізацію термінів процесу змін;
- розробку альтернативних сценаріїв дій в залежності від ситуації, що склалася, і змін в зовнішньому середовищі.

Реалізація вказаних принципів дозволяє знизити опір перетворенням до прийнятого рівня і по запланованому сценарію здійснити реструктуризацію ПЗТ. Реалізація вказаних принципів здійснення реструктуризації служить необхідною умовою ефективності, динаміки розвитку і стійкості процесів перетворень. Визначення базисних критеріїв і принципів управління процесами реструктуризації дозволяє виробити єдину методичну базу для розробки механізмів реалізації установлених принципів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Концепція Державної програми реформування залізничного транспорту, схвалення розпорядженням КМУ від 27 грудня 2006 р. № 651-р [Електронний ресурс] - режим доступу: <http://www.nazakon.com.documents>.
2. Щелкунов В.І. Економічний механізм регулювання діяльності та розвитку виробничого потенціалу підприємств України / В.І. Щелкунов, О.В. Різниченко, В.А. Паламарчук - К.: Науково думка, 2003. – 188 с.
3. Кулаев Ю.Ф. Методы экономической оценки инвестиционных проектов на транспорте / Ю.Ф. Кулаев. – К.: Транспорт Украины, 2001.–181 с.
4. Організаційно-економічний механізм реформування залізничного транспорту / М.В. Макаренко, Т.І. Лозова, Г.Ю. Олійник та ін., - К.: КУЕТТ, 2007. - 428 с.
5. Проблеми та основні напрями реформування залізничного транспорту / Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко та ін. – К.: КУЕТТ, 2007. – 222с.

**УПРАВЛІННЯ СИНТЕЗОВАНОЮ МЕНТАЛЬНОЮ
КОНСТРУКЦІЮ В СИСТЕМІ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ**

Стаття присвячена дослідженню бренда зі складною архітектурою, як синтезованої ментальної конструкції. На прикладі аналізу бренд-менеджменту «Apple Inc.» змодельована синтезована конструкцію ментального образу та системи комунікацій, як етапу брендінгу.

Ключові слова: бренд-менеджмент, система комунікацій.

Статья посвящена исследованию бренда со сложной архитектурой, как синтезированной ментальной конструкции. На примере анализа бренд-менеджмента «Apple Inc.» смоделирована синтезированная конструкция ментального образа и системы коммуникаций, как этапа брендинга.

Ключевые слова: бренд-менеджмент, система коммуникаций.

The article is sanctified to research of brand with difficult architecture, as the synthesized mental construction. On the example of analysis of brand management of «Apple Inc.» modelled the synthesized construction of mental position and system of communications, as step of branding.

Key words: brand management , system of communications

Вступ. Сучасний рівень економічної конкуренції формує значну кількість пропозицій споживачам. Водночас брендування товару дозволяє більш ефективно встановлювати взаємодію з цільовим споживачем, збільшувати коло прихильників підприємства-виробника. Тому сучасні ринкові закономірності та тенденції формують актуальну потребу в наукових дослідженнях з формування наукових підходів та методів бренд-менеджменту.

Постановка проблеми. Успішна маркетингова діяльність нерозривно пов'язана з розробкою та управлінням окремим брендом чи їх системою. Якщо торгова марка призначена захистити права власності, то для бренду це є фундамент, концепція бренду та брендінг забезпечують встановлення відносин з споживачем, спрощення йому процесу впізнання якісного товару та стимулюють його покупки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній науковій економічній думці питанню створення та управління брендом присвячено значну кількість наукових робіт, проте спостерігається переважання авторських позицій, які не завжди є онтологічним знаннями. Серед комплексних значачимо роботи [1; 2], аналіз спірних питань оцінки бренду наведено в роботі [3].

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Досі залишається недостатньо дослідженим питання взаємодії архітектури бренду та процесу доведення цієї ментальної конструкції до синтезованого образу.

Мета статті. Метою даної статі є моделювання взаємодії складної архітектури брендів та комунікаційних засобів, синтез яких створює ментальну конструкцію (позицію) споживача.

Викладення основного матеріалу. Метою брендування товару є збільшення впливу на ринок збуту продукції, збільшення продажів. Проте спостерігається не однозначний вплив бренду на продажі, так, наприклад у роботі [4; с.137] надається позиція дослідника-маркетолога Д.Шета: «сила, що заснована на виявленні бренду, який пов'язує всі частини підприємства воедино - в цьому полягає основна сила таких компаній Toyota та Honda відносно роботи з десятками брендів, які належать General Motors», проте самі автори роботи [4;с.34] зазначають, що «визнання того, що ринки неоднорідні по своєму складу, і, як правило, складаються з різних сегментів з різними запитами до однієї і тієї пропозиції, призводить до необхідності чітко визначитися з цільовим ринком або ринками, які організація буде прагнути обслуговувати».

В рамках нашого дослідження зазначимо, що термін «branding» не має точного еквіваленту в українській мові, його застосуванням некоректно підмінювати поняття бренд-менеджменту. Брендінг в більшій мірі означає процес створення комунікаційних ефектів у свідомості споживача для встановлення відмінностей відносно товарів-конкурентів.

Брендінг також можна розглядати як сполучну ланку між стратегічним і операційним менеджментом, логічним продовженням маркетинг-менеджменту (рівень стратегічного планування концепції бренду) на рівень управління маркетингом як конкретною функцією. Створення складної архітектури бренду може бути вимогою самого ринку, але бренд-менеджмент компанії має забезпечити ефективність такого управління на системних засадах, тобто синтезована ментальна конструкція має воедино пов'язувати товар з його характеристиками, торговою марку, комунікації, що створюють образ у свідомості споживача, а також концепцію виробника стосовно свого товару, торгової марці і споживачу.

Для вирішення цього питання звернемо увагу на позицію Ж.Н. Капферера [1, с. 21], який зазначає, що «сучасний бренд-менеджмент розпочинається з товару та послуги — це первинний вектор цінності, яка сприймається, тоді як комунікації структурують, орієнтуючи на матеріальне сприйняття, додаючи нематеріальне сприйняття». Спираючись на зазначену тезу, нами пропонується такий підхід для створення синтезованої ментальної конструкції:

1. Визначити бренд, як цінність на концептуальному рівні, для чого можна застосувати такий підхід, як призма індивідуальності за Ж.Н. Капферером, яка відображає суть та стиль бренду в єдності.

2. Моделювання бренду як синтезованої конструкції «концепція образу товару + система комунікацій»:

- структурування ментальної конструкції,
- визначення компонентів комунікацій,
- ідентифікація ефектів впливу системи комунікацій.

3. Розробка пропозиції щодо покращення бренду.

4. Розробка критеріїв оцінки ефектів впливу системи комунікацій за допомогою моделі Томаса Гэда «4D – branding», яка дозволяє точно визначити, тобто встановити межі та параметри дизайну бренду, відносини, а отже - його повсякденну спрямованість та дієвість.

5. Комплексна оцінка альтернативних пропозицій і вибір найкращої.

6. Прогноз зусиль реалізації вибраної альтернативи.

7. Оцінка ймовірних ризиків при реалізації вибраної альтернативи.

Продемонструємо зазначений підхід бренд-менеджменту, для цього змодельуємо концепцію бренду на прикладі найбільш успішного бренду сьогодні – це «Apple Inc.». Цільовим ринком пропонується розглядати ринок телекомунікації, домінуючим прийнято бренд «Стив Джобс» [5], модель наведена на рис. 1.

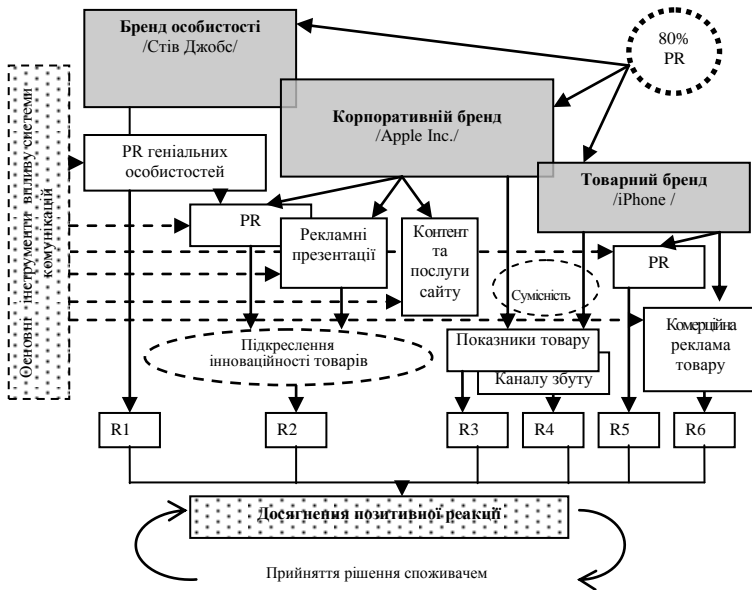


Рисунок. 1. Модель бренд-менеджменту «Apple Inc.» на ринку телекомунікацій

Спираючись на визначене ядро бренду за методикою «призми» Ж.Н. Капферера, представимо систему оціночних показників за «4D – branding», результати чого представлено у табл. 1

Покращення ефективності бренду можна здійснити, наприклад, введенням нових слоганів. Для бренду рекламний слоган виступає своєрідною «родзинкою», створює чіткий та відмінний від конкурентів образ,

сприяючи збільшенню числа споживачів та росту обсягу продажів. Рекламний слоган, як інструмент ефективного просування бренду, що формується на базі креативної ідеї, має відображати концепцію бренду. При цьому основна задача рекламного слогану - це привернути увагу цільової аудиторії, заінтригувати, спонукати споживачів до визначених дій, підвищити рівень придатності до запам'ятованості та впізнавання бренду, виділити його унікальність особливості.

Таблиця 1.-Синтез моделі «4D – branding» та призми індивідуальності «Apple»

№	Назва виміру	Сутність виміру	Показник споживача «Apple»
1	2	3	4
1	Функціональний вимір	стосується сприйняття корисності продукту або послуги, асоційованої з брендом	наявний досвід і установки, потреба в якісному обслуговуванні при покупці
2	Соціальний вимір	стосується здатності ідентифікувати себе з визначеною суспільною групою.	потреба в диференціації
3	Духовний вимір	сприйняття глобальної або локальної відповідальності.	самовдосконалення та цікавість до нових ІТ розробок
4	Ментальний вимір	здатність підтримувати афективне прийняття рішення щодо товарів окремого бренду	претензійність особистості, лояльність до рекламних оголошень

Зазначимо, що розрізняють кілька типів рекламних слоганів:

1) інформативний слоган - його головною метою є повідомлення якогось повідомлення про бренд;

2) іміджевий слоган - він спрямований на підвищення впізнавання бренду, на створення визначеного іміджу бренду;

3) акційний слоган - не суперечить генеральному (корпоративному) слогану бренду, але може мінятися в залежності від задач тактичної рекламної кампанії або акції.

Як приклад, для покращення бренду пропонуються три альтернативи:

1) введення слоганів в комунікації, 2) введення слоганів в комунікації та формування контрольованої системи збуту з наявністю фірмових магазинів, 3) проведення тільки стимулюючих та залучаючих акцій. Оцінки у табл. 2 для кожного з цих варіант розроблені за шкалою 4-го стовпця табл. 1.

Таблиця 2.-Цифровий зразок оцінки ребрендингу «Apple Inc.»

№	Вірогідності ефектів позитивної реакції споживача на контакт	Модель ребрендингу			Ідентифікація споживачом /0-1/		Корегований вплив брендингу на споживача		
		№1	№2	№3	Складова	Результати	№1	№2	№3
1.	R1	0,2	0,5	0,3	претензійність особистості	0,8	0,16	0,4	0,24
2.	R2	0,2	0,4	0,1	потреба в диференціації	0,7	0,14	0,28	0,07
3.	R3	0,3	0,6	0,4	наявний досвід і установки	0,6	0,18	0,36	0,24
4.	R4	0,1	0,8	0,2	потреба в якісному обслуговуванні при покупці	0,9	0,09	0,72	0,18
5.	R5	0,2	0,7	0,1	цікавість до нових ІТ розробок	0,8	0,16	0,56	0,08
6.	R6	0,3	0,9	0,1	лояльність до рекламних оголошень	0,7	0,21	0,63	0,07
Узагальнений результат		0,007 2%	0,060 5%	0,002 4%			0,94	2,95	0,88

Альтернатива № 2 найбільш ефективна, далі також необхідно оцінити експертним шляхом складності реалізації альтернативи з урахуванням прояву можливих ризиків.

Висновки. Сучасні тенденції економічної конкуренції вимагають напрацювання теоретичних досліджень не тільки засобів брендингу, а таких підходів бренд-менеджменту, які дозволяють управляти на засадах онтологічних знань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Капферер Жан-Ноэль. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. – М.: Вершина, 2007. – 448с.
2. Зотов, В.В. Ценность бренда: Монография/ В.В. Зотов. - М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2005. - 161 с.
3. Колесник М.В. Формалізація ефективності як концептуальна проблема бренд-менеджменту // Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами: II всеукр. наук.-практ. конф., 17 березня 2011 р.: тези доп. – К.: НАУ, 2011. – С. 78-79
4. Грэм Хулей. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование./ Хулей Грэм, Сондерс Джон, Пирси Найджел. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.
5. Янг Дж. С. іКона. Стив Джобс/ Джеффри С. Янг, Вильям Л. Саймон; [пер. с англ. Н. Яцюк]. - М.: Эксмо, 2010. - 464 с.

**ФАКТОРИ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто підходи до визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства», проаналізовано фактори, що впливають на її існування та визначено джерела формування конкурентоспроможності підприємства; запропоновано структуру факторів та джерел конкурентоспроможності підприємства.

В статье рассмотрены подходы к определению категории «конкурентоспособность предприятия», проанализированы факторы, влияющие на ее существование и определены источники формирования конкурентоспособности предприятия; предложена структура факторов и источников конкурентоспособности предприятия.

The article discusses approaches to the definition of "competitiveness", analyzes the factors that influence its existence and defined the sources of competitiveness; proposed structure factors and sources of competitiveness.

Постановка проблеми. Основною характеристикою господарюючого суб'єкта з точки зору конкурентної боротьби є його конкурентоспроможність. Зазначена категорія визначає, в кінцевому підсумку, життєздатність підприємства, результати його діяльності в умовах конкуренції.

Виходячи з цього, в умовах ринкової економіки для будь-якого господарюючого суб'єкта вкрай актуальною є проблема підвищення і підтримання його конкурентоспроможності. Особливу значимість зазначена проблема набуває для сучасних економічних умов України, коли значне посилення конкуренції як з боку іноземних, так і вітчизняних господарюючих суб'єктів поставило на грань банкрутства безліч підприємств, а часом - і цілих галузей економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначеній вище проблематиці присвячені роботи багатьох вітчизняних та іноземних економістів. Зокрема, слід виділити таких вчених, як Ю. П. Аніскін, І. Ансоффа, М. І. Бухалков, В. М. Васильєв, Г. А. Краюхин, П. В. Забелін, І. І. Пічурін, М. Портера, П. Сраффа, А. Томпсона, Н. І. Третніков, В. Н. Родіонова, А. Ю. Юданов, Й. Шумпетера. Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених конкурентоспроможності підприємства, в даний час не існує цілісної теорії конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів. Як наслідок - відсутність єдиної та універсальної методики оцінки, аналізу та виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності учасників ринкових відносин. Таким чином, більша практична значимість і недостатнє наукове опрацювання питань оцінки та аналізу конкурентоспроможності підприємств обумовлюють актуальність цього дослідження.

Мета статті. Проаналізувати та визначити основні аспекти категорії «конкурентоспроможність підприємства», виділити основні фактори та джерела формування конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Відмінності поглядів економістів щодо сутності конкуренції знаходять своє відображення і при визначенні категорії конкурентоспроможності. Основне завдання кожного дослідника, який вивчає проблеми конкурентоспроможності підприємства, полягає у визначенні критеріїв, а також пошуку джерел і факторів конкурентоспроможності. Однак постає деяка невизначеність понять і значень. Невизначеність виявляється вже на рівні понятійного апарату. Так, в економічній літературі можна зустріти наступні визначення конкурентоспроможності підприємства:

- здатність підприємства випускати конкурентоспроможну продукцію, а також конкурентостійкість підприємства та можливість його адаптації до мінливих умов конкуренції [1];
- здатність підприємства приносити прибуток на вкладений капітал у короткостроковому періоді не нижче заданої прибутковості [5];
- здатність підприємства виробляти продукцію, яка користується попитом при ефективному використанні виробничого, кадрового та фінансового потенціалів [3];
- реальна та потенційна здатність підприємства, а також існуюча на ньому (підприємстві) для цього можливостей проектувати, виготовляти та збувати товари, які за своїми ціновими та неціновими характеристика в комплексі більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів [2];
- властивість суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [7];
- порівняльна перевага підприємства по відношенню до інших підприємств даної галузі всередині національної економіки та за її межами [6].

Зазначена смислово невизначеність, на наш погляд, обумовлена тим, що конкурентоспроможність підприємства належить до економічних категорій, сутність яких не знаходить свого об'єктивного висловлювання

Отже, її зміст і сутність при відсутності загально прийнятого визначення може трактуватися по-різному залежно від уявлення того чи іншого суб'єкта, що пізнається. Відповідно відмінності в поглядах економістів, відмічені при розгляді явища конкуренції, знаходять своє відображення і при визначенні поняття конкурентоспроможності підприємства.

Що ж до суті представлених визначень, то тут зазначимо, що кожне з них робить акцент на тому чи іншому аспекті конкурентоспроможності, але не дає цілісного уявлення про конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта. В силу цього, жодне з представлених визначень не може бути визнано прийнятним, хоча його відсутність позбавляє нас основи для подальшого розгляду сутності досліджуваної економічної категорії.

Формулюючи поняття конкурентоспроможності підприємства, ми повинні виходити зі змісту і суті явища конкуренції. Також представляється очевидним, що конкурентоспроможність підприємства повинна визначатися

в залежності від досягнення цілей, обумовлених явищем конкуренції. Іншими словами, підприємство буде конкурентоспроможнішим, за умови успішного здійснення своєї діяльності з позицій конкуренції, і навпаки.

Отже, в рамках даного дослідження конкуренція визначається як суперництво між господарюючими одиницями, зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети за умови обмеженості ресурсів. Якщо цю мету конкретизувати з точки зору ринкової економіки, то ринкова конкуренція є боротьбою господарюючих суб'єктів за отримання прибутку.

Конкурентоспроможність підприємства визначається, з одного боку, факторами конкурентного середовища, з іншого - факторами базування. Кожен із зазначених блоків факторів, у свою чергу, має досить розгалужені склад і структуру.

Фактори базування і фактори конкурентного середовища перебувають між собою в тісній діалектичній єдності. Надаючи постійний вплив один на одного, витікаючи один з іншого, розглянуті блоки факторів формують два різних за своєю природою джерела конкурентоспроможності підприємства: операційну ефективність і стратегічне позиціонування.

Операційна ефективність означає виконання схожих видів діяльності краще, ніж це роблять конкуренти. Вона включає оцінку ефективності виконання тих чи інших видів діяльності, а також ряд інших заходів, що дозволяють підприємству інтенсифікувати використання наявних факторів виробництва, наприклад, за рахунок зниження браку продукції або більш швидкої розробки нових продуктів.

Навпаки, стратегічне позиціонування підприємства означає здійснення відмінних від конкурентів видів діяльності або виконання схожої діяльності, але іншими шляхами. Сутність стратегічного позиціонування можна сформулювати як здійснення видів діяльності, які забезпечують унікальну природу створюваної споживної вартості. Стратегічне позиціонування полягає в створенні унікальної і вигідної позиції, заснованої на здійсненні комбінації видів діяльності, відмінних від видів діяльності конкурентів.

Можна стверджувати, що операційна ефективність забезпечує отримання прибутку в процесі реалізації додаткової вартості, а стратегічне позиціонування, створюючи, підтримуючи і розширюючи ринки збуту, - саму можливість цього процесу. Важливою концепцією, що дозволяє зрозуміти джерела формування конкурентних переваг підприємства, є запропонований. Портером ланцюжок цінностей підприємства [7].

Конкурентна перевага досягається виходячи з того, як підприємство організовує і виконує окремі види діяльності. За допомогою цієї діяльності підприємства створюють певні цінності для своїх покупців. Кінцева цінність, створена підприємством, визначається тим, скільки споживачі готові заплатити за товари або послуги, запропоновані підприємством. Якщо ця сума перевищує сукупні витрати на всю необхідну діяльність, підприємство є рентабельним. Щоб отримати конкурентну перевагу, підприємство повинно

або давати покупцям приблизно таку ж цінність, як і конкуренти, але виробляти продукцію з меншими витратами (операційна ефективність), або діяти так, щоб давати покупцям продукцію з більшою цінністю, за яку можна отримати більшу ціну (стратегічне позиціонування).

Види діяльності підприємства можна об'єднати в так званий ланцюжок цінностей. Усі види діяльності, що входять в ланцюжок цінностей, вносять свій внесок у споживчу вартість. Їх можна умовно розділити на дві категорії: первинну діяльність і вторинну, тобто підтримуюча діяльність. До первинних видів діяльності належать:

- логістика;
- виконання робіт;
- маркетинг і продаж;
- гарантійне (післяпродажне) обслуговування.

Вторинні види діяльності покликані забезпечити здійснення первинних. До підтримуючих видів діяльності належать:

- матеріально-технічне постачання;
- розвиток технології;
- управління людськими ресурсами;
- інфраструктура підприємства.

Обрана підприємством конкурентна стратегія визначає спосіб, яким воно виконує окремі види діяльності, і весь ланцюжок цінностей. У різних галузях конкретні види діяльності мають різне значення для досягнення конкурентної переваги. Так, у складному, високоточному і наукоємному виробництві для успіху обов'язковими є розвиток технології, якість процесу виготовлення і післяпродажне обслуговування, а в простому виробництві головну роль може відігравати реклама, так як процес виготовлення нескладний, а про післяпродажне обслуговування не йдеться.

Підприємство отримує конкурентну перевагу, розробляючи нові способи виконання діяльності, впроваджуючи нові технології або вихідні компоненти виробництва [4;8].

Ланцюжок цінностей окремого підприємства входить у більш велику систему діяльності, яку можна визначити як систему цінностей (рис.1). До неї входять постачальники сировини, комплектуючих виробів, обладнання і послуг. На шляху до кінцевого споживача товар даного підприємства часто проходить крізь ланцюжка цінностей каналів збуту. Зрештою, продукція стає сукупним елементом у ланцюжку цінностей покупця, який використовує її при виконанні своєї діяльності. Конкурентна перевага визначається тим, наскільки чітко підприємство може організувати всю цю систему. Вищезазначені зв'язки не лише з'єднують різні види його діяльності, але й обумовлюють взаємну залежність підприємства, суміжників і каналів збуту. Підприємство може досягти конкурентної переваги, краще організовуючи ці зв'язки. Ланцюжок цінностей дозволяє краще зрозуміти джерела виграшу у витратах, який визначається розмірами витрат у всій необхідній діяльності (у

порівнянні з конкурентами) та може виникнути на будь-якому її етапі. Підприємства, лідируючі за рахунок зниження витрат, досягають виграшу шляхом розробки нових, більш дешевих товарів, використанням дешевшого маркетингу, зниження витрат на обслуговування, тобто мають вигоду у витратах з кожного елемента ланцюжка цінностей.

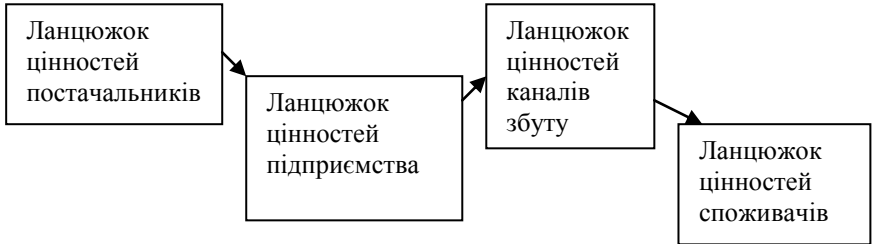


Рисунок 1. Система цінностей

Ланцюжок цінностей також допомагає зрозуміти резерви для диференціації продукції, тобто досягнення конкурентної переваги за рахунок стратегічного позиціонування. Істотне значення для вибору конкурентної стратегії має вибір масштабів цільового сегмента ринку. Сфера конкуренції важлива тому, що вона визначає напрями діяльності підприємства, способи виконання цієї діяльності та конфігурацію ланцюжка цінності.

Отже, кожен з розглянутих джерел конкурентоспроможності окремо є необхідною, але недостатньою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Стійка конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта може бути досягнута тоді і тільки тоді, коли вона базується на обох джерелах конкурентоспроможності, які, поєднуючись і взаємодіючи, доповнюючи і підсилюючи один одного, створюють потужні конкурентні переваги підприємства в ході конкурентної боротьби. Аналіз факторів конкурентоспроможності підприємства, представлених раніше, дозволяє констатувати, що одні з них більшою мірою впливають на формування операційної ефективності, а інші – стратегічного позиціонування. Так, з числа чинників конкурентного середовища на формування операційної ефективності більшою мірою впливають економічний потенціал постачальників, а також економічний потенціал покупців; на формування стратегічного позиціонування - загроза вторгнення нових конкурентів і загроза появи продуктів-замінників. Серед факторів базування на формування операційної виробництва більшою мірою впливають умови факторів виробництва; на формування стратегічного позиціонування - умови попиту, а також структура і стратегія підприємства. Виняток становить змагання серед існуючих конкурентів. Зазначений чинник присутній серед обох блоків факторів, і впливає на формування обох джерел конкурентоспроможності підприємства (рис. 2).

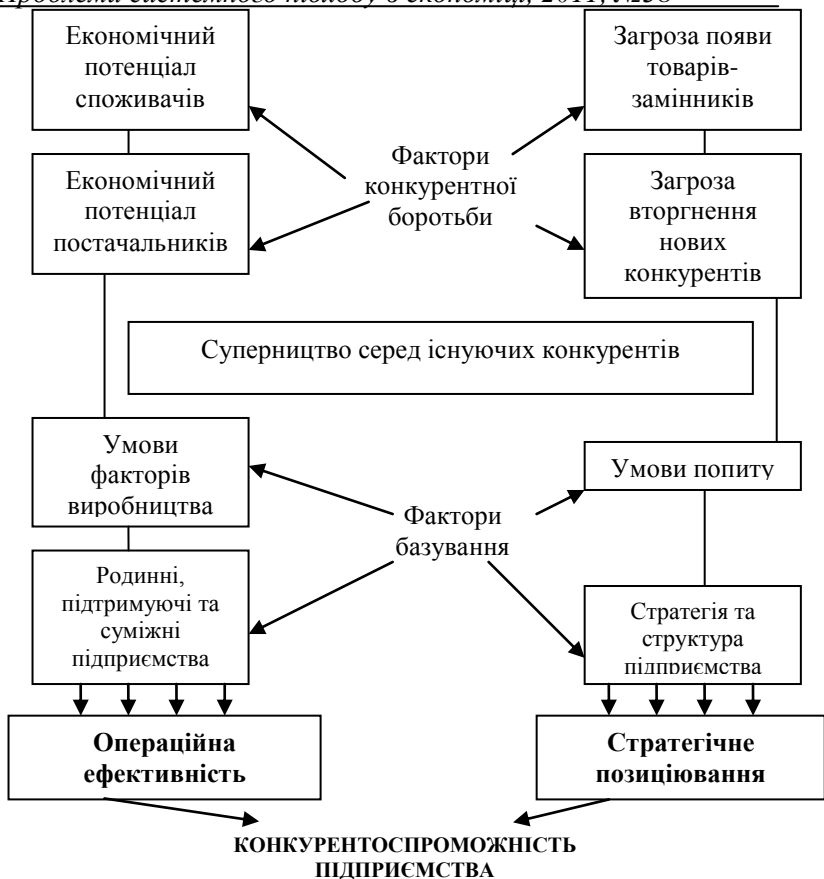


Рисунок 2. Структура факторів та джерел конкурентоспроможності підприємства

Висновки. Таким чином, тільки глибокий аналіз конкурентного середовища конкретного господарюючого суб'єкта та умов його діяльності може дозволити установити фактори, що найбільший вплив на його конкурентоспроможності. Далі, шляхом цілеспрямованого впливу на ці фактори з'являється можливість підвищити конкурентоспроможність підприємства. Методологічно нерозривно пов'язаної з вирішенням проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства є оцінка його конкурентоспроможності, оскільки тільки на основі такої оцінки можуть бути зроблені висновки про ступінь конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Зазначена оцінка є відправною точкою розробки заходів щодо підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта і в той же час - критерієм результативності цих заходів. Крім того, оцінка

конкурентоспроможності підприємства є методологічною основою для аналізу і, як наслідок, виявлення шляхів підвищення його конкурентоспроможності

ЛІТЕРАТУРА

1. Адаева Т. Ю. Организационные факторы и резервы повышения конкурентоспособности предприятия. [Текст] / Т. Ю. Адаева // – П.: Изд-во Пензенского государственного университета, 2009. – 27 с.
2. Барабась Д.О. Конкурентний потенціал і конкурентоспроможність підприємства: суть, співвідношення та етапи оцінювання / Д.О. Барабась // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали V міжнар. науково-практичної конференції, 25–26 травня 2001 р. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 19–20.
3. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [Навч. Посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
4. Ершова И. В. Конкурентные стратегии технологически ориентированных предприятий. [Текст] / И. В. Ершова // -Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ-УПИ, 1999. – 151 с.
5. Забелин П.В. Основы стратегического управления. [Текст] / П.В. Забелин // - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2008. – 195 с.
6. Млотов Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.marketing.spb.ru, 30.06.2000. – 35 с.
7. Портер М. Конкуренция.: [Уч. Пос.] / М. Портер / [Пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
8. Родионова В. Н. Организация производства на промышленных предприятиях в современных экономических условиях [Текст] / В.Н. Родионова // - Воронеж, 2005. – 151 с.

УДК 347.73(045)

І.О. Селіверстова, О.Ю. Жам

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ В ДЕКЛАРАЦІЇ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА У ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД

Стаття присвячена науково-практичному коментарію щодо відображення витрат в декларації з податку на прибуток підприємства

Ключові слова: підприємство, витрати, податок на прибуток

Статья посвящена научно-практическому комментарию относительно отражения расходов в декларации по налогу на прибыль предприятия

Ключевые слова: предприятие, расходы, налог на прибыль

The article is devoted to the scientific and practical commentary on the reflection of costs in the declaration of corporate income tax

Keywords: business, costs, income tax.

Постановка проблеми З початком звітнього періоду набули чинності законодавчі зміни щодо нещодавно прийнятим Податковим кодексом України (ПКУ)[1]. Оподаткування операцій, властивих перехідному періоду, передбачено Перехідними положеннями Податкового кодексу, викладеними у розділі XX ПКУ. Особливості щодо справляння податку на прибуток підприємств містить підрозділ 4 Перехідних положень, а основні вимоги до складання та оформлення декларації про прибуток підприємств наведені у

наказі Державної податкової адміністрації України “Про затвердження форми декларації про прибуток підприємства й Порядку її складання” від 28.02.2011 № 114. Але в умовах сьогодення відсутній порядок заповнення декларації з податку на прибуток підприємства. Ці обставини визивають багато запитань, нез’ясованих методичних підходів, помилок у спеціалістів при складанні та заповненні багатьох рядків декларації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблеми займалися такі видатні вчені та науковці як М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, П.В. Мельник, Т.І. Єфименко, В.А. Копилов, Є.Ю. Кузькін та ін.[2].

Метою статті висвітлення аналізу діючого законодавства з питань відображення витрат в декларації з податку на прибуток підприємства та наведення науково-практичних рекомендації щодо порядку її заповнення в частині операційних та інших витрат, що надасть можливість практикуючим спеціалістам правильно відображати їх та уникнути помилок і, як наслідок, штрафних санкцій при складанні декларації та сплати податкового зобов’язання з податку на прибуток підприємства.

Викладення основного матеріалу. Розглянемо особливості відображення витрат у декларації з податку на прибуток підприємства.

Відповідно до Податкового кодексу, до складу витрат, що враховуються при визначенні об’єкта оподаткування входять: операційні витрати, в тому числі собівартість придбаних та реалізованих товарів (робіт, послуг) та інші витрати.

Кожен із зазначених видів витрат має свою розгалужену структуру, а саме:

1. Витрат операційної діяльності (пп. 138.1.1 ПКУ), які складаються із собівартості та витрат банківських установ. Відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ) собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг - це витрати, що прямо пов’язані з виробництвом та/або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду товарів, виконаних робіт, наданих послуг, які визначаються відповідно до П(С)БО[4], що застосовуються в частині, яка не суперечить положенням розділу III ПКУ.

2. Собівартість, яка в свою чергу складається з:

– собівартості придбаних та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг(формується відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу) та інші витрати, які беруться, зокрема, для визначення;

– браку (втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів) та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку, в разі реалізації такої продукції)

– собівартості виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг (складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг)

Друга частина витрат - інші витрати (п.138.5, 138.10 –138.12,ст.140, ст.141 ПКУ). Інші витрати включають загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності, витрати минулих періодів/років, інші витрати.

На відміну від бухгалтерського обліку загальновиробничі витрати в податковому обліку визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснюються.

Адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності відображаються в податковому обліку відображаються так як і в бухгалтерському обліку, згідно з П(С)БО 16, але з урахуванням особливостей витрат подвійного призначення, витрат пов'язаних з нерезидентами, офшорами та витратами, що не включаються до складу витрат.

З 2011 року перелік витрат, які не включаються до витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування доповнився (п.п.139.1 ПКУ). Не включаються у склад витрат суми авансів, та витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок. Винятком є витрати, понесені у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації.

Документальним підтвердженням витрат є первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, фінансова звітність та інші документи, що пов'язані з нарахування і виплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством.

Витрати, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, відображаються у рядку 04 Декларації. Цей рядок є розрахунковим та складається із суми «Витрати операційної діяльності» - рядок 05, та «Інші витрати» - рядок 06 (рис 2).

Витрати операційної діяльності складаються із собівартості та інших витрат, їх загальна сума відображається в рядку 05 Декларації. До інших витрат згідно з Податковим кодексом України(ст. 138.11) відносять помилки минулих періодів, а собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг) відображається в Декларації окремо - рядок 05.1СВ, що наведено на табл.1.

Таблиця 1.-Витяг з Декларації щодо відображення витрат підприємства[3]

ПОКАЗНИКИ	Код рядка декларації	Сума, грн.
Витрати, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування (рядок 05 + рядок 06)	04	
Витрати операційної діяльності, в тому числі :	05	
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг)	05.1CB	
Інші витрати (сума рядків 06.1 – 06.6)	06	

Детально розглянемо методику заповнення Декларації в частині витрат операційної діяльності, зокрема собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг).

Собівартість виготовлених товарів, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, а саме: прямих матеріальних витрат; прямих витрат на оплату праці; амортизації виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг; вартості придбаних послуг, прямо пов'язаних з їх виробництвом (наданням); інших прямих витрат.

Склад собівартості детально розкривається у Додатку СВ до Декларації. Перелік витрат, що входять до собівартості, а також статті Податкового Кодексу України, на основі яких необхідно заповнювати Декларацію та додатки, наведені в табл. 2.

Заповнюючи Додаток СВ, потрібно звернути особливу увагу на рядків, що заповнюються на основі інших додатків:

Додаток АМ містить інформацію щодо нарахування амортизації необоротних активів і складається з трьох таблиць. В таблиці 1 «Інформація щодо нарахованої амортизації» відображаються данні про нараховану амортизацію основних засобів, інших необоротних активів та нематеріальних активів.

Дана інформація відображається в розрізі віднесення цих витрат на собівартості придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг), загальновиробничих, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Таблиця 2 містить інформацію щодо використаних методів нарахування амортизації за кожною групою основних засобів, інших необоротних активів та нематеріальних активів.

Таблиця 2.-Перелік витрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг)

Проблеми системного підходу в економіці, 2011, №38

4. Амортизація нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг	05.1.4 AM	138.8
5. Амортизація витрат, пов'язаних з видобутком корисних копалин	05.1.5 AK	138.8
6. Сума витрат на реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення свердловин відповідно до пункту 148.5 статті 148 розділу III Податкового кодексу України (до 10% від первинної вартості окремої свердловини)	05.1.6 AK	148.5
7. Вартість придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг	05.1.7	138.8
8. Сума різниці між вартістю витраченого в технологічному процесі палива та нарахованого резерву	05.1.8	138.8.3
9. Фактичні витрати з придбання електричної та/або теплової енергії	05.1.9	138.8.4
10. 85 % вартості товарів (робіт, послуг), придбаних у нерезидентів, що мають офшорний статус	05.1.10 BO	161.2
11. Витрати на страхування	05.1.11	140.1.6
12. Сума внесків на соціальні заходи	05.1.12	143
13. Витрати на придбання послуг (робіт) з інжинірингу, в тому числі:	05.1.13	139.1.14
13.1. Витрати, понесені (нараховані) у зв'язку із придбанням у нерезидента послуг (робіт) з інжинірингу в обсязі, що не перевищує 5 % митної вартості обладнання, імпортованого згідно з відповідним контрактом	05.1.13.1	139.1.14 (обмеження)
14. Нараховані роялті, в тому числі:	05.1.14	140.1.2
14.1. Роялті, нараховані на користь нерезидента в обсязі, що не перевищує 4 % доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік, що передує звітному	05.1.14.1	140.1.2 (обмеження)
15. Витрати на консалтинг, в тому числі:	05.1.15	139.1.13
15.1. витрати, понесені (нараховані) у зв'язку із придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу в обсязі, що не перевищує 4 % доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік, що передує звітному	05.1.15.1	139.1.13 (обмеження)
16. Інші прямі витрати	05.1.16	138.9

В таблиці 3 «Сума витрат на ремонт та поліпшення основних засобів відповідно до пункту 146.12 статті 146 розділу III Податкового кодексу

Україні» відображається інформація про фактичні обсяги поліпшень основних засобів у звітному (податковому) періоді, сума поліпшень, що не перевищують 10% вартості усіх груп основних засобів, що обліковуються на балансі підприємства на 1 січня звітного податкового року, суми поліпшень, що включаються до складу витрат в розрізі видів витрат.

Додаток АК «Амортизація витрат, пов'язаних з видобутком корисних копалин». Складається з двох частин: Таблиця 1 «Розрахунок амортизації витрат, пов'язаних із видобутком корисних копалин» та таблиця 2 «Витрати на реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення свердловин». Амортизація витрат, пов'язаних з видобутком корисних копалин відображається за кожним об'єктом окремо, нарахована сума амортизації відображається в розрізі статей куди ці витрати включаються. Аналогічна структура і таблиці 2, необхідно буде відображати фактичні обсяги поліпшень за кожним об'єктом окремо, зазначити суму ліміту (10% первісної вартості окремої свердловини) та суму витрат в розрізі віднесення цих витрат на собівартість та загальновиробничі витрати.

Додаток ВО «Розрахунок витрат при здійсненні операцій з нерезидентом, що має офшорний статус». В цьому додатку робиться розрахунок витрат, які будуть враховуватися при визначенні об'єкта оподаткування. В цьому податку наводяться реквізити договору, найменування та місцезнаходження нерезидента, що має офшорний статус, зазначаємо загальну вартість придбаних товарів (робіт, послуг), витрати платника податку на оплату вартості таких товарів (робіт, послуг), в тому числі витрати що включаються до «собівартості придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг)» та до «інших витрат». Таким чином, відповідність рядків додатку СВ с рядків додатків, що використовуються при складанні додатку СВ, наведемо в табл. 3

Таблиця 3.-Відповідність рядків додатків СВ, АМ та АК

№ п/п	Додаток СВ	Рядки додатків	Примітки
1	05.1.3АМ	Додаток АМ Таблиця 1 Графа 6, рядок А15	переносимо лише ту частину загальної суми амортизації, що відображається в складі собівартості
2	05.1.4АМ	Додаток АМ Таблиця 1 Графа 6, рядок Н7	
3	05.1.5АК	Додаток АК Таблиця 1 Графа 6, рядок К	переносимо лише ту частину загальної суми амортизації витрат пов'язаних з видобутком корисних копалин, що включається до собівартості
4	05.1.6АК	Додаток АК Таблиця 2 Графа 7, рядок Р	переносимо лише ту частину витрат на реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення свердловин, що включаються до собівартості
5	05.1.10ВО	Додаток ВО Таблиця 1 Графа 6, рядок п	переносимо лише ту частину витрат, яку включаємо до собівартості

Варто зазначити, що до собівартості також відносять суми нарахованих роєлті (рядок 05.1.14), витрати на консалтинг (рядок 05.1.15) та

витрати на придбання послуг (робіт) з інжинірингу (рядок 05.1.13), але з певними обмеженнями, що встановлені Податковим Кодексом України. Чітко визначених норм віднесення цих витрат до собівартості в Податковому Кодексі України немає, проте, на нашу думку, віднесення їх в додатку до собівартості пов'язане з тим, що такі види витрат, можуть складати, наприклад, собівартість наданих послуг. Що стосується інжинірингу, то витрати більше входять до собівартості будівельних робіт (визначення інжинірингу ст. 14.1.85 ПКУ).

До рядка 05.1.16 інші прямі витрати Додатка СВ у довільній формі додається розшифровку сум та назв, що були віднесені до складу цих витрат.

Інші витрати – рядок 06 Декларації, включають суму рядків 06.1-06.6 Декларації, наведено на рис. 1.

У Декларації «Інші витрати» необхідно відображати в розрізі всіх складових, що входять до інших витрат, а саме: загальновиробничі витрати – Додаток ЗВ; адміністративні витрати - Додаток АВ; витрати на збут - Додаток ВЗ; інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати Додаток ІВ.

ПОКАЗНИКИ	Код рядка декларації	Сума, грн..
Інші витрати (сума рядків 06.1 -06.6)	06	
Загальновиробничі витрати	06.1 ЗВ	
Адміністративні витрати	06.2 АВ	
Витрати на збут	06.3 ВЗ	
Фінансові витрати відповідно до пункту 138.10.5 пункту 138.10 статті 138 розділу III Податкового кодексу України , в тому числі:	06.4	
Проценти, що включаються до витрат з урахуванням обмежень , встановлених пунктом 141.2 статті 141 розділу III Податкового кодексу України	06.4.1	
Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати	06.5 ІВ	

Рисунок 1. Складові інших витрат у декларації з податку на прибуток підприємства

Порядок заповнення вищевказаних додатків наведений в табл. 4- 7.

Розглянемо більш детально складові інших витрат та порядок їх заповнення в декларації з податку на прибуток.

1. Загальновиробничі витрати.

На відміну від бухгалтерського обліку загальновиробничі витрати в податковому обліку визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснюються.

До загальновиробничих витрат відноситься амортизацію основних засобів та нематеріальних активів та суму витрат на утримання, експлуатацію та ремонт, оперативну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення.

В Податковому кодексі загальновиробничі витрати регулюються пп. 138.10, в Декларації загальновиробничі витрати відображаються в рядку 06.13В. Всі витрати, які відносяться до загальновиробничих відображаються в Додатку ЗВ. Всі витрати, що відносяться до загальновиробничих витрат у додатку повністю відповідають класифікації таких витрат в Податковому кодексі. В Додатку ЗВ загальновиробничі витрати відображаються у рядку 06.1, який формується сумою рядків 06.1.1-06.1.13.

В табл. 4 наведено структура додатку ЗВ «Загальновиробничі витрати» та відповідність рядків додатку та статей Податкового кодексу України.

При заповненні рядка 06.1.13 інші загальновиробничі витрати необхідно подавати у довільній формі уточнюючу розшифровку тих сум та назв витрат, які були включені до рядка 06.1.13.

Відповідно до табл. 4, до загальновиробничих витрат відносимо амортизацію основних засобів та нематеріальних активів та суму витрат на утримання, експлуатацію та ремонт, оперативну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення.

Таблиця 4 - Структура загальновиробничих витрат

№ п/п	Види витрат	Код рядка Додатка ЗВ	Стаття ПКУ
1	2	3	4
1.	Витрати на управління виробництвом, в тому числі:	06.1.1	138.10.1(а)
1.1	витрати на оплату праці	06.1.1.1	
1.2	внески на соціальні заходи	06.1.1.2	
1.3	витрати на оплату службових відрядж.	06.1.1.3	138.10.1(а)
2.	Амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення	06.1.2 АМ	138.10.1(б)
3	Амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення	06.1.3 АМ	138.10.1(в)
4	Амортизація витрат, пов'язаних із видобутком корисних копалин	06.1.4 АК	138.8
5	Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, оперативну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення, в тому числі:	06.1.5	138.10.1(г)
6	Витрати на реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення свердловин	06.1.5.1 АК	148.5
7	Витрати на ремонт та поліпшення об'єктів основних засобів	06.1.5.2 АМ	146.12

8	Витрати на вдосконалення технологій та організації виробництва	06.1.6	138.10.1(r)
9	Витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інші послуги з утримання виробничих приміщень	06.1.7	138.10.1(д)
10	Витрати на обслуговування виробничого процесу	06.1.8	138.10.1(e)
11	Витрати на охорону праці, техніку безпеки, понесені відповідно до законодавства	06.1.9	138.10.1(е)
12	Суми витрат, пов'язаних із підтвердженням відповідності продукції, систем якості, систем управління якістю, екологічного управління доквілям, персоналу встановленим вимогам відповідно до Закону України "Про підтвердження відповідності"	06.1.10	138.10.1(ж)
13	Суми витрат, пов'язаних з розвідкою/дорозвідкою та облаштуванням нафтових та газових родовищ	06.1.11	138.10.1(з)
14	Витрати на страхування	06.1.12	-
15	Інші загальновиробничі витрати; нестачі незавершеного виробництва, нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах у межах норм природного убутку згідно із затвердженими галузевими міністерствами та погодженими Міністерством фінансів України нормативами	06.1.13	138.10.1(и)

Проте, сума амортизації та витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, оперативну оренду зазначається лише в тій частині, яка була віднесена до загальновиробничих витрати згідно з Додатками АМ та АК. Відповідність рядків додатків відображено в табл. 5.

Таблиця 5.- Відповідність рядків додатків АМ, АК і ЗВ

№ п/п	Додаток ЗВ	Рядки додатків	Примітки
1.	06.1.2АМ	Додаток АМ Таблиця 1 Графа 7, рядок А15	переносимо лише ту частину загальної суми амортизації основних засобів, що відображається в складі загальновиробничих витрат
2.	06.1.3АМ	Додаток АМ Таблиця 1 Графа 7, рядок Н7	переносимо лише ту частину загальної суми амортизації нематеріальних активів, що відображається в складі загальновиробничих витрат
3.	06.1.5.2 АМ	Додаток АК Таблиця 3 Графа 6, рядок 1	переносимо лише ту частину суми витрат на ремонт та поліпшення основних засобів, що включається до загальновиробничих витрат
4.	06.1.4 АК	Додаток АК Таблиця 2 Графа 7, рядок Р	переносимо лише ту частину витрат на реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення свердловин, що включаються до загальновиробничих витрат
5.	06.1.5.1 АК	Додаток АК Таблиця 1 Графа 7, рядок К	переносимо лише ту частину амортизації витрат, пов'язаних із видобутком корисних копалин, що відображається в складі загальновиробничих витрат

2. Адміністративні витрати.

Продовжуємо розглядати заповнення Декларація в частині «Інші витрати». Детально розглянемо ще одну складову інших витрат «Адміністративні витрати».

Адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності відображаються в податковому обліку відображаються так як і в бухгалтерському обліку, згідно з П(С)БО 16, але з урахуванням особливостей витрат подвійного призначення, витрат пов'язаних з нерезидентами, офшорами та витратами, що не включаються до складу витрат.

Адміністративні витрати в Податковому кодексі регулюються пп. 138.10.2. В Декларації відображаються в рядку 06.2АВ. Детально склад та структуру витрат необхідно відображати в Додатку АВ – рядок 06.1. Цей рядок формується сумою рядків 06.2.1-06.2.12.

Структуру Додатка АВ та відповідність його рядків до статей Податкового кодексу України наведено у табл. 6.

Таблиця 6.- Структура адміністративних витрат

Види витрат	Код рядка Додатка АВ	Стаття ПКУ
Загальні корпоративні витрати	06.2.1	138.10.2(а)
Витрати на службові відрядження й утримання апарату управління	06.2.2	138.10.2(б)
Витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів загальногосподарського використання, в тому числі:	06.2.3	138.10.2(в)
амортизація основних засобів загальногосподарського використання	06.2.3.1 АМ	138.8
витрати на ремонт та поліпшення об'єктів основних засобів	06.2.3.2 АМ	146.12
Винагорода за консультаційні, інформаційні, аудиторські та інші послуги	06.2.4	138.10.2(г)
Витрати на оплату послуг зв'язку	06.2.5	138.10.2(г)
Амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання	06.2.6 АМ	138.10.2(д)
Витрати на врегулювання спорів у судах	06.2.7	138.10.2(е)
Плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків	06.2.8	138.10.2(е)
Витрати на страхування	06.2.9	-
Витрати на оплату праці	06.2.10	-
Внески на соціальні заходи	06.2.11	-
Інші витрати загальногосподарського призначення	06.2.12	-

У Додаток АВ відображаються всі витрати, що відносяться до адміністративних, враховуючи певні особливості:

Рядок 06.2.1 необхідно формувати з урахуванням пп.139.1 ПКУ, в якому заборонено відносити до складу витрати на організацію та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг та відпочинку, придбання та розповсюдження подарунків.

Рядок 06.2.2 формується з урахування норм пп. 140.1.7 ПКУ, відповідно до якого необхідно проводити формування витрат на відрядження.

Віднесення сум у рядок 06.2.5 Витрати на оплату послуг зв'язку потребує доказів зв'язку таких витрат із господарською діяльністю (пп.14.1.27 ПКУ).

Як видно із таблиці 6, Додаток АВ в свою чергу має посилання на Додаток АМ, в якому розкривається інформація щодо нарахованої амортизації, методів амортизації, сум витрат на ремонт та поліпшення основних засобів та нематеріальних активів. Цей додаток ми згадували вище, коли розглядали порядок заповнення собівартості в декларації. Відповідність статей двох додатків АВ і АМ подано у табл. 7.

Таблиця 7.-Відповідність статей додатків АВ і АМ при визначенні адміністративних витрат в декларації з податку на прибуток

№ п/п	Додаток АВ	Рядки додатків	Примітки
1.	06.2.3.1АМ	Додаток АМ Таблиця 1 Графа 8, рядок А15	переносимо лише ту частину загальної суми амортизації основних засобів, що відображається в складі адміністративних витрат
2.	06.2.3.2 АМ	Додаток АМ Таблиця 3 Графа 7, рядок 1	переносимо лише ту частину суми витрат на ремонт та поліпшення основних засобів, що включається до адміністративних витрат
3.	06.2.6АМ	Додаток АМ Таблиця 1 Графа 8, рядок Н7	переносимо лише ту частину загальної суми амортизації нематеріальних активів, що відображається в складі адміністративних витрат

У Податковому кодексі немає чітких норм, які б регулювали віднесення витрат на оплату праці, страхування, та витрат на соціальні заходи до складу адміністративних витрат. Відповідно до пп. 138.10.4 в, суми нарахованих податків і зборів відносяться до складу операційних витрат. Витрати на соціальні заходи регулюються ст. 143 ПКУ, проте там не зазначено, які саме соціальні заходи включати до тих чи інших видів витрат. На думку авторів до рядку 06.2.9. відносяться витрати на соціальні заходи, що нараховуються на заробітну плату працівників, що зайняті загальногосподарським управлінням. Але детального роз'яснення які саме витрати на страхування відносити у рядок 06.2.9. у ПКУ немає. Отже, будемо очікувати роз'яснення податкової адміністрації або ж порядок заповнення Декларації, які допоможуть врегулювати всі неоднозначні моменти.

3. Витрати на збут.

Витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності відображаються в податковому обліку відображаються так як і в бухгалтерському обліку, згідно з П(С)БО 16, але з урахуванням особливостей витрат подвійного призначення, витрат пов'язаних з нерезидентами, офшорами та витратами, що не включаються до складу витрат.

У Податковому кодексі України витрати на збут регулюються пп. 138.10.3. В Декларації такі витрати відображаються в рядку 06.3В3. Цей рядок заповнюється на основі Додатка В3, в якому необхідно розкривати детальний склад витрат на збут.

Додаток В3 складається із всіх витрат, які входять до складу витрат на збут. В Додатку сума таких витрат (рядків 06.3.1-06.3.15) відображається в рядку 06.3.

Загалом, витрати на збут в Декларації відображаються аналогічно всім іншим витратам (загальновиробничим, адміністративним), проте мають свої певні особливості та нюанси (які ми розглянули) на які варто звертати увагу.

Декларація заповнюється відповідно до Податкового Кодексу України. Відповідність рядків Додатка ВЗ до статей Податкового кодексу наведено у табл. 8.

Таблиця 8.- Структура витрат на збут у декларації з податку на прибуток

Види витрат	Код рядка	Стаття ПКУ
1	2	3
Витрати на пакувальні матеріали для затарювання товарів на складах готової продукції	06.3.1	138.10.3(а)
Витрати на ремонт тари	06.3.2	138.10.3(б)
Витрати на оплату праці	06.3.3	138.10.3(в)
Внески на соціальні заходи	06.3.4	-
Витрати на комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут	06.3.5	138.10.3(в)
Витрати на передпродажну підготовку товарів	06.3.6	138.10.3 (в)
Витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг), в тому числі:	06.3.7	138.10.3(г)
витрати, понесені (нараховані) у зв'язку із придбанням у нерезидента послуг (робіт) з маркетингу, реклами в обсязі, що не перевищує 4 % доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік, що передувє звітному	06.3.7.1	139.1.13 (обмеження)
Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом	06.3.8	138.10.3(г) (140.1.7-обмеження)
Витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, пов'язаних зі збутом товарів, виконанням робіт, наданням послуг, в тому числі:	06.3.9	138.10.3(д)
амортизація основних засобів	06.3.9.1 АМ	138.10.3(д)
Витрати на ремонт та поліпшення об'єктів основних засобів відповідно до пункту 146.12 статті 146 розділу III Податкового кодексу України	06.3.9.2 АМ	138.10.3(д)
Амортизація нематеріальних активів	06.3.10 АМ	146.12
Витрати на транспортування, перевалку, транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки	06.3.11	138.10.3(е)
Витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування	06.3.12	138.10.3(е) (140.1.7-обмеження)

Закінчення табл. 8

1	2	3
Витрати на транспортування готової	06.3.13	138.10.3(ж)

Проблеми системного підходу в економіці, 2011, №38

продукції (товарів) між складами підрозділів підприємства		
Витрати на страхування	06.3.14	138.10.3(е)
Інші витрати, пов'язані зі збутом товарів, виконанням робіт, наданням послуг	06.3.15	138.10.3(з)

Як видно із табл. 8, склад витрат на збут майже відповідає класифікації, що надається в Податковому кодексі. Не знайдено відповідності щодо віднесення витрат на соціальні внески до складу витрат на збут.

Необхідно звернути увагу на такий момент, що «суми нарахованих податків і зборів, установлених Податковим кодексом України, а також інших обов'язкових платежів, встановлених законодавчими актами» у Декларації відображаються в складі Інших витрат звичайної та операційної діяльності.

Виникає запитання: яку суму витрат на соціальні заходи ми відображаємо в складі витрат на збут, а яку суму відносимо в Інші витрати звичайної та операційної діяльності, оскільки витрати в Декларації ми маємо право відображати лише один раз, то на наш погляд, не буде помилкою відображення нарахувань на фонд оплати праці до складу тих витрат, до яких відноситься фонд оплати праці.

Враховуючи те, що до складу собівартості та адміністративних витрат також відносять витрати на соціальні внески.

При заповненні рядка 06.3.7.1 враховуємо пп.139.1.13 Податкового кодексу, де вказані обмеження щодо суми яку ми включаємо до витрат при розрахунку об'єкта оподаткування. А саме ті обмеження, що стосуються витрат, понесених (нараховані) у звітному періоді у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами в обсязі, що перевищує 4% доходу (виручки) від реалізації товарів, робіт, послуг (за вирахуванням ПДВ та акцизного податку) за рік, що передє звітному.

Рядок 06.3.8 заповнюється з урахування норм пп. 140.1.7 Податкового кодексу, у якому регулюється порядок формування витрат на відрядження.

Рядки 06.3.9.1 АМ, 06.3.9.2 АМ та 06.3.10 АМ мають посилання на додаток АМ відповідно до якого формується сума амортизації та витрат на ремонт основних засобів, які використовуються у діяльності пов'язаній зі збутом. Відповідність рядків додатків наведено у табл. 9.

Таблиця 9.-Відповідність рядків додатків АМ і ВЗ при відображення в декларації витрат на збут

№ п/п	Додаток ВЗ	Рядки додатків	Примітки
-------	------------	----------------	----------

1.	06.3.9.1AM	Додаток АМ Таблиця 1 Графа 9, рядок A15	переносимо лише ту частину загальної суми амортизації основних засобів, що відображається в складі витрат на збут
2.	06.3.9.2AM	Додаток АМ Таблиця 3 Графа 8, рядок 1	переносимо лише ту частину суми витрат на ремонт та поліпшення основних засобів, що включається до витрат на збут

Таким чином, розглянуті в статті особливості відображення операційних та інших витрат дадуть можливість спеціалістам правильно відображати їх в декларації та не допускати помилок, в наслідок яких можуть бути штрафні санкції[5]. Сподіваємося, що наведена інформація буде корисною та полегшить процес складання декларації з податку на прибуток підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України: чинне законодавство станом на 10 грудня 2010 року: (Відповідає офіц.текстові) - К.: Алерта; Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
2. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. / кол. авторів [заг. редакція, М. Я Азарова]. - К. : Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. – 2389 с.
3. Офіційний вісник України N 25 від 11.04.2011, ст. 1034/Наказ ДПАУ “Про затвердження форми декларації про прибуток підприємства й Порядку її складання” від 28.02.2011 № 114.
4. Селіверстова І.О.. Звітність підприємств як елемент фінансової складової економічної безпеки підприємства /І.О.Селіверстова, О.Ю. Лашенко// Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: - 2008. – №19. - С.256-261.
5. Лашенко О.Ю. Податкова безпека як частина фінансової в загальному розвитку підприємства /І.О.Селіверстова, О.Ю. Лашенко// Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – №30. - С.104-114.

УДК 658:502.35

Овсяннікова Н.В.

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПРИРОДООХОРОННИХ ТЕРИТОРІЙ

Розглянуто особливості менеджменту природоохоронних територій із інтенсивним рекреаційним природокористуванням.

Ключові слова: природокористування, менеджмент природоохоронних територій, рекреаційний потенціал.

Рассмотрены особенности управления природоохранными территориями в условиях их интенсивного рекреационного природопользования.

Ключевые слова: природопользование, менеджмент природоохранных территорий, рекреационный потенциал.

The features of management nature protection territories are considered in the conditions of their intensive rekreacionnogo prirodopol'zovaniya.

Key words: recreation services, recreation potential, management of the enterprises of national natural fund

Постановка проблеми. Розширення системи природоохоронних територій за рахунок територій поліфункціонального призначення зумовлює необхідність вирішення завдань їх збереження, раціонального використання і

відновлення. Однією з актуальних проблем розвитку системи природоохоронних територій є проблема ефективного використання їх рекреаційного потенціалу. Проте розвитку рекреаційного природокористування у межах територій та об'єктів природно-заповідного фонду (ПЗФ) в теоретичних і прикладних дослідженнях приділяється недостатня увага. Так, проблема рекреаційного використання ресурсів у вітчизняній системі територій та об'єктів ПЗФ знаходиться лише на стадії формування.

Різні аспекти досліджуваної теми висвітлювалися у працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, питанням організації, планування рекреаційної діяльності, обґрунтуванню економічної доцільності рекреаційного природокористування присвячені роботи В.І. Азара, Н.В. Багрова, М.Бочварова, Ю.А. Веденіна, С.А. Генсирука, І.П. Герасимова, М.С. Мироненко, М.С. Нижника, В.С. Преображенського, І.А. Тарасова, І.Т. Твердохлебова та ін. Окремі аспекти проблеми управління територіальними рекреаційними системами і регіональними рекреаційними комплексами розроблені у працях В.І. Амоші, Л.Г. Богуша, П.В. Гудзя, М.І. Долішнього, І.М. Дишлового, А.І. Косаревського, В.К. Мамутова, Л.М. Черчик, Ю.Р. Шеляг-Сосонко. Особливості та специфіка рекреаційного природокористування на природоохоронних територіях знайшли своє відображення в дослідженнях А.Ю. Александрової, О.Ф. Балацького, Д. Бішопа, М. Гріна, В.В. Дежкіна, В.Г. Єна, М.М. Кукурудзи, І.І.Музики, Ю.В. Панасовського, Ю.Г. Пузаченка, А.М. Рудика, А. Філіпса, А.В. Чуписа.

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю наукового обґрунтування ролі і місця установ природно-заповідного фонду у розвитку сучасного рекреаційного господарства, а також необхідністю пошуку механізмів та інструментів забезпечення ефективного екологічнобезпечного використання рекреаційних ресурсів об'єктів ПЗФ.

Метою дослідження є висвітлення особливостей управління рекреаційним потенціалом територій та об'єктів природно-заповідного фонду.

Виклад основного матеріалу. До організаційних умов використання рекреаційних ресурсів відносяться система управління рекреаційною діяльністю на об'єктах ПЗФ, зокрема, законодавчо визначені категорії об'єктів ПЗФ, в межах яких може здійснюватися рекреаційна діяльність, режими використання ресурсів, умови і види діяльності визначені законом України «Про природно-заповідний фонд» та відповідними нормативно-правовими актами. До організаційних умов належать структура управління природоохоронними територіями та рекреаційною діяльністю, система

органів державного управління в сфері регулювання процесів природокористування на природоохоронних територіях, форми управління, рівень інформаційного й наукового забезпечення рекреаційної діяльності та система підготовки управлінських кадрів ПЗУ.

Відповідно до міжнародної класифікації природоохоронних територій розробленої Міжнародним Союзом Охорони Природи (МСОП) в рекреаційних цілях використовуються наступні об'єкти природно-заповідного фонду: національні парки, пам'ятки природи та території охоронних ландшафтів [3]. В Україні класифікація земель природно-заповідного фонду (ПЗФ) та їх призначення відрізняються від міжнародних стандартів МСОП. Так, рекреаційне використання ресурсів може здійснюватися в межах об'єктів ПЗФ, де рекреація є одним з першочергових завдань та не суперечить цілям створення природоохоронної установи Для шести категорій територій та об'єктів ПЗФ рекреаційна функція є цільовою, тобто її виконання є одним із завдань виконання яких покладається на заповідний об'єкт при його створенні (рис.1). Це такі категорії природоохоронних територій та об'єктів, як національний природний парк, регіональний ландшафтний парк, та штучно створені об'єкти – ботанічний сад, дендрологічний парк, парк-пам'ятка садово-паркового мистецтва, зоологічний парк.

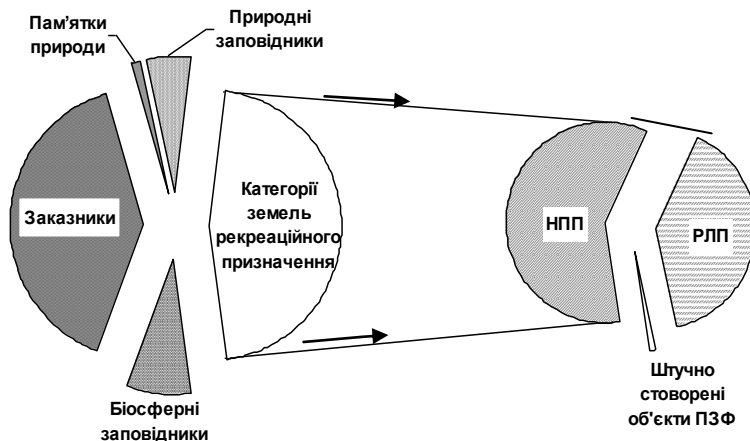


Рисунок 1. Території ПЗФ рекреаційного призначення.

Крім того, ще для трьох категорій територій та об'єктів ПЗФ, використання території в рекреаційних цілях є допустимим за умови, що природокористування не суперечить завданням створення території чи об'єкта ПЗФ. Це біосферний заповідник, заказник, пам'ятка природи. Відтак відповідно до вимог чинного законодавства, в рекреаційних цілях (за умови дотримання певних режимних обмежень) може використовуватися близько

6000 територій та об'єктів ПЗФ загальною площею 2 млн. га, що становить близько 70% площі ПЗФ. В Україні налічується 4 біосферні заповідники, 19 національних природних парків, 45 регіональних ландшафтних парків, 2729 заказників, 3078 пам'яток природи, 616 ботанічних садів, зоологічних, дендрологічних парків та парків-пам'яток садово-паркового мистецтва [1].

Дефіцит рекреаційних територій є однією з основних причин не зрівноваженого рекреаційного використання ресурсів ПЗФ. Соціально-економічні умови визначають тенденції розвитку, специфіку та цінність рекреаційного природокористування на територіях об'єктів ПЗФ для кожного регіону (табл. 1).

Таблиця 1.- Питома вага рекреаційних зон об'єктів ПЗФ у складі земель рекреаційного призначення

Адміністративні одиниці	Потенційні потреби у рекреаційних територіях, тис. га	Землі рекреаційного призначення, тис.га		
		Загальна площа рекреаційних територій	Рекреаційні території об'єктів ПЗФ	Частка рекреаційних зон об'єктів ПЗФ у складі земель рекреаційного призначення, %
АР Крим	479,1	143,67	134,47	93,60
Вінницька	69,5	32,11	27,41	85,36
Волинська	75,4	207,92	204,22	98,22
Дніпропетровська	187,4	49,13	45,63	92,88
Донецька	234,3	93,63	87,23	93,16
Житомирська	77,4	123,52	122,62	99,27
Закарпатська	183,9	168,63	159,63	94,66
Запорізька	127,8	76,13	71,83	94,35
Івано-Франківська	151,5	207,94	195,94	94,23
Київська	300	11,81	9,81	83,07
Кіровоградська	66,8	82,27	81,07	98,54
Луганська	58,4	77,93	71,63	91,92
Львівська	172	135,51	132,51	97,79
Миколаївська	65,9	54,70	52,80	96,53
Одеська	93,8	107,78	103,08	95,64
Полтавська	88,7	126,39	124,09	98,18
Рівненська	57,8	181,42	169,72	93,55
Сумська	80,4	165,84	161,14	97,17
Тернопільська	58,2	1372,5	1371,29	99,91
Харківська	244	83,42	77,22	92,57
Херсонська	72,1	236,79	233,89	98,78
Хмельницька	78,9	316,22	311,02	98,36
Черкаська	118	119,70	109,50	91,48
Чернівецька	62,8	140,74	138,04	98,08
Чернігівська	166,4	151,86	168,16	90,31

Примітка. Складено за звітами Держуправління охорони навколишнього природного

середовища України. Екологічні паспорти областей.

Так для Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Київської та Харківської областей, які відчувають гострий дефіцит рекреаційних територій стало використання територій та об'єктів ПЗФ в рекреаційних цілях дуже важливе. Для Волині, Житомирщини, Івано-Франківської, Сумської, Херсонської, Хмельницької, Чернівецької областей рекреаційний потенціал об'єктів ПЗФ за умови ефективної організації екологічно орієнтованого туризму має стати джерелом економічного розвитку зазначених територій .

Переважну більшість рекреаційних зон об'єктів ПЗФ загальнодержавного значення складають рекреаційні зони національних природних парків (до 90% рекреаційних зон ПЗФ), рекреаційні території яких для багатьох регіонів України є ключовою складовою територіальних рекреаційних комплексів.

У зв'язку з цим проаналізуємо економічні показники рекреаційної діяльності національних парків (табл. 2). До національних парків з інтенсивною рекреаційною діяльністю можна віднести НПП «Подільські Товтри», Карпатський НПП, Шацький НПП, НПП «Соколівські бескиди», НПП «Святі гори». Серед особливостей та основних проблем управління рекреаційною діяльністю установ цього типу слід відзначити значні рекреаційні потоки, високі антропогенні навантаження в зонах регульованої рекреації, значну кількість рекреаційних підприємств-природокористувачів на територіях, які увійшли до складу НПП.

Для більшості природоохоронних територій як в Україні так і в світі в цілому ефективність управління або в загалі ніколи не оцінювалася, або мала надзвичайно низьку ефективність. Разом з тим ефективне управління існуючими природоохоронними територіями має не менш важливе значення а ніж організація нових об'єктів ПЗФ.

Таблиця 2.-Деякі економічні показники рекреаційної діяльності національних парків

	Площа рекреаційних зон у межах парку		Витрати на утримання		Місткість рек.установ у межах НПП	Рекреаційні потоки	Рекреаційне навантаження
	тис. га	у % до площі парку	тис. грн.	грн. на 1га			
НПП "Подільські товтри"	11,6	4,4	591,7	192,3	2,285	45,2	3,89
Карпатський НПП	26,0	51,6	3497,6	91,3	5,0	105,3	4,04
НПП "Синевір"	21,4	53,0	1211,4	37,5		0,5	0,02
Шацький НПП	13,9	28,5	1799,8	86,3	1,02	100	7,17

Закінчення табл.2

НПП"Вижницький"	4,8	61,5	872	124,3	0,158	10,3	2,11
Азово-Сиваський НПП	0,7	1,4	955,7	112,8		0,3	0,42
Яворівський НПП	1,2	18,1	701,9	240,8		7,5	5,84
Десняно-старогутський НПП	7,8	48,1	1138,7	156,6	49	1,2	0,15
НПП "Соколівські Бескиди"	7,3	20,7	3656,6	148,4		54,5	7,46
Ужанський НПП			1342,1	90,0	0,12	0,5	
НПП "Гомільшанські ліси"	2,5	17,3	263,9	78,1			
НПП "Гуцульщина"			1636,3	215,1	1,0	1,1	
Галицький НПП	4,4	30,1	1027,3	84,5			
Ічнянський НПП	7,4	76,1	828,9	176,9			
НПП"ВеликийЛуг"	1,2	7,4		0,0			
Мезинський НПП				0,0			
НПП "Святі гори"	3,4	83,7	1773,1	149,3			20,59

Висновки. Обґрунтування поділу територій та об'єктів природно-заповідного фонду за інтенсивністю використання рекреаційних ресурсів дає підставу стверджувати, що виокремлення територій інтенсивного і екстенсивного використання рекреаційних ресурсів дозволить визначити пріоритети управління рекреаційним природокористуванням ПЗУ та полегшить урахування повного комплексу умов, факторів і режимів, необхідних для організації екологічно безпечного використання та відтворення рекреаційних ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Природно-заповідний фонд України [Електронний ресурс]/ Державної служба заповідної справи України. – <http://www.menr.gov.ua/>.
- 2 Руденко В.П. Географія природно-ресурсного потенціалу України /Руденко В.П. – Львів: Світ, 1993. – 240 с.
3. Committee of experts for the development of the Pan-European Ecological Network. [Електронний ресурс] - http://neen.narod.ru/nis_report.htm.

УДК 658.14/.17(045)

І.О. Куцакова

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається сфера фінансових відносин, це питання вивчається в рамках подвійного аспекту: аналізу сфери фінансових відносин і аналізу фінансової сфери діяльності. Аналіз сфери фінансових відносин здійснюється на основі чотирьох критеріїв, а саме: існування відносин розподілу, фінансові відносини, як грошові відносини, ціннісна основа; характер і умови передачі; спосіб задоволення потреб.

В статті розглядається сфера фінансових відносин, вивчаючи цей питання в рамках подвійного аспекту: аналізу сфери фінансових відносин і аналізу фінансової сфери діяльності. Аналіз сфери фінансових відносин здійснюється на основі чотирьох критеріїв, а саме: існування відносин розподілу, фінансові відносини, як грошові відносини, ціннісна основа; характер і умови передачі; спосіб задоволення потреб.

The article reviews financial relations sphere, looking at this issue under a double aspect: analysis of the financial relations sphere and analyzing the financial activity sphere. Analysis of the financial relations sphere is made on the basis of four criteria, namely: the existence of the distribution relationships, the financial relationships as money relationships, a value basis; nature and conditions of transfer; the way needs are satisfied.

Постановка проблеми. В останні роки в економіці відбуваються корінні соціально-економічні перетворення. Їх успіх багато в чому залежить від прийнятої економічної стратегії, раціональної побудови економічних відносин, у тому числі в частині фінансово-кредитної системи.

Сформовані в даний час фінансові відносини відображають загальний стан економіки країни. В умовах диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, подорожчання кредитних ресурсів, високих податкових платежів, інших негативних макроекономічних процесів, фінансова система стала нестійкою. Це призвело до зменшення фінансових і кредитних ресурсів, що спрямовуються на розвиток сільського господарства, гострого браку коштів на здійснення поточної виробничої діяльності та капітальних вкладень. Одночасно скорочення обсягів фінансової та кредитної підтримки держави супроводжується зниженням її віддачі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються визначення сутності фінансових відносин як економічної категорії та з'ясування основних критеріїв фінансових взаємовідносин досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них: Александров А.М., Балабанов І.Т., Бірман А.М., Бородіна Є.І., Вознесенський Е.А., Володін А.А., Дробозіна Л.А., Д'яченко В.П., Ковальова А.М., Константинова

Ю.М., Окунева Л.П., Сичов М.Г., Стоянова Є.С., Точільников Г. М., Т. Коллер, Т.Коупленд, С. Пенман, У. Ландсман, Дж. Хенд, Д. Хана та інші.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Практика ефективного фінансового менеджменту знаходиться поки лише в стадії становлення, зіштовхуючись з об'єктивними економічними труднощами, недосконалістю нормативно-правової бази, недостатнім рівнем підготовки фахівців. Подальше просування країни по шляху ринкових реформ і подолання кризових економічних тенденцій дозволить повною мірою використовувати теоретичні результати і практичний досвід фінансового менеджменту.

Мета статті. Головною метою статті є розкриття сутності фінансових відносин підприємств.

Виклад основного матеріалу. Фінансові відносини – це відносини окремої особи в часі між безліччю людських відносин, що є складовою частиною економіки в цілому. З іншого боку, фінансові відносини та економічні відносини – це суспільні відносини. Фінансова наука виділяє деякі специфічні критерії (умови), які обмежують як фінансові відносини, так і інші типи відносин.

Ці критерії наступні [1]:

I. Існуючі відносини розподілу

II. Грошова вартість розподілу

III. Характер та умови передачі

IV. Спосіб задоволення потреб

I. Перший критерій - Фінанси, як операції розподілу.

Відповідно до цього критерію, а також економічного класу, соціальні відносини – це фінансово-економічний розподіл частини ВВП для задоволення соціальних потреб. Але відносини розподілу більш всеосяжні, ніж фінансові відносини, тому що:

а) відносини розподілу існують як у грошовій формі, так і в натуральній, в той час як фінансові відносини обов'язково носять грошовий характер.

б) розподіл формується як фінансовий дохід (для державних і приватних акцій) і не фінансовий дохід (особисте споживання).

Про фінансові відносини можна говорити лише у загальній формі вартісного перетворення.

II. Другий критерій - фінанси, як фінансові операції

Тип грошового перетворення є обов'язковою частиною фінансового зв'язку, який являє собою фінансові відносини. Іншими словами, не всі відносини є грошовими і фінансовими відносинами.

III. Третій критерій – характер та умови передачі – практично обмежує фінансові звіти у фінансових відносинах.

Так, для грошових операцій, що належать до фінансів, необхідно відповідати трьом обов'язковим і кумулятивним умовам[2]:

1. Мати безпосередню передачу ресурсів і купівельну спроможність.

2. Передача повинна здійснюватися без прив'язки чи негайного еквівалента, але може здійснюватися як остаточна і безкоштовно або на тимчасовій основі, як така, що підлягає відшкодуванню і виплаті процентів.

3. Ресурси для фінансування угод спрямовані на державний чи приватний сектор.

Ясне визначення характеру та умов передачі має подвійне значення:

а) у першу чергу, характерні риси роблять можливим чітке формулювання фінансових операцій, якщо передача не є еквівалентною або без негайного еквівалента, то це генерує зміни в партнерських активах, з точки зору посилення клієнта і послаблення платника.

б) По-друге, визначення характеру і умов передачі є основним критерієм для аналізу структури фінансів, може розмежовувати їх: самі фінанси, кредит, фінансовий ринок, страхування і соціальний захист, страхування речей, осіб і цивільної відповідальності, господарські фінанси, міжнародні фінанси і т.д., так як передача є остаточною і передбачає зобов'язання чи на тимчасовій основі, підлягає відшкодуванню з процентами і т.д.

Таким чином, передача - загалом - і за фінансовою природою - зокрема, - не є еквівалентною і не має безпосереднього еквівалента. Податки, субсидії та інші передачі без еквівалента, як правило, від платників податків до держави, є остаточними і не підлягаючими передачі відносинами відповідно до закону і на основі вказаних у документах зобов'язань (схема податкової ролі). Постійна передача, і без негайної вигоди, представляє самі фінансові відносини (по суті, обмежені фінанси). Передача вартості може бути зроблена тимчасово, відшкодування вартості буде обов'язковим, і супроводжуватиметься виплатою відсотків (у випадку кредиту) або добровільного погашення, яке стає обов'язковим тільки як випадкове явище (наприклад відносини зі страхування майна, людей і цивільної відповідальності).

Такі фінансові операції виникають:

- Між банками та їх клієнтами з можливістю залучення коштів тимчасово доступних ресурсів, а також надання та відшкодування кредитів;

- Між власниками і бенефіціарами грошей через фінансовий ринок;

- Між страховими установами та їхніми клієнтами, при зборі страхових премій та відшкодуванні збитків і страхових сум;

- Між учасниками з різних форм страхування та соціального захисту і установ, які керують такими фондами, при зборі внесків та виплати допомог, які виплачуються бенефіціарам, і т.д..

IV. Четвертий критерій - спосіб задоволення потреб[3].

Природа та умови передачі залежить головним чином від того, які потреби мають бути охоплені. Потреби задовольняються громадськістю - як

соціальні потреби, загального рівня і на приватні компанії – потреби для власного бізнесу.

Соціальні потреби, матеріалізовані у фінансуванні потреб різних соціальних структур і цілі є важливими суспільними потребами. Загальні державні послуги, та інші елементи державного сектора повинні підтримуватися на державних зусиллях. Зазвичай потреби у фінансуванні економічних агентів мають відповідати приватним фінансам, але іноді фінанси можуть брати участь у державному фінансуванні (наприклад, субсидії).

Залежно від того, наскільки задоволені потреби, фінансова практика виділяє два типи передачі[4]:

а) остаточна безоплатна передача, коли ресурси призначені для задоволення поточних потреб і постійної підтримки споживання. У цьому випадку кошти, що передаються, спрямовані на державні установи і на приватні підприємства, які за певних обставин, субсидуються державою.

б) передача на тимчасовій основі, зворотна з виплатою відсотків і на тимчасові потреби.

У цьому випадку залучені ресурси спрямовані заявникам на кредитну позику. З іншого боку, передача може бути обов'язковою (в разі сплати податків) і добровільною (напр. добровільне страхування). Незалежно від характеру і умов передачі, у всіх цих випадках є фінансові звіти, не тому, що ми маємо справу з еквівалентами або тимчасовими вигодами.

Таким чином, фінансові відносини виникають в результаті передачі цінностей і можливості скуповування фондів в економіку або з цих фондів до різних бенефіціарів, шляхом передачі грошей, зроблених без пільг (еквівалент), а також прямим і безпосереднім, як грант або без відшкодування в деяких випадках - з метою задоволення суспільних потреб та / або приватних.

На основі синтезу, у фінансові відносини ми включаємо:

а) відносини, які виражають обов'язкову передачу грошових коштів (і, отже, вартість купівельної спроможності) без еквівалента (пільг) прямо і безпосередньо, і без відшкодування. Це є класичні фінансові відносини або відносини у фінансовому сенсі чи обмежені державними фінансами. Вони знаходять своє відображення в державному бюджеті, бюджеті соціального страхування, місцевих бюджетах, в деяких додаткових фондах і визначаються у вигляді податків і зборів, у тому числі кошти, виплачені платниками податків на соціальне та медичне страхування, які є наповнювачами державних фондів. Мета державних фінансів формується з потреб суспільства.

б) відносини, що виражають передачу вартості і силу обов'язкової покупки в грошовій формі протягом фіксованого періоду у вигляді гарантій (матеріальні), або у формі кредитних коштів, до яких прив'язаний відсоток -

якщо кредитні відносини - знаходяться під законом зворотності (включаючи державні кредити).

в) відносини, що виражають передачу вартості і силу добровільної або обов'язкової покупки, якщо це необхідно, без прямої і безпосередньої вигоди, але з можливістю наступних вигод, в разі випадкового явища. Приклади: відносини страхування майна, життя та цивільної відповідальності.

г) відносини, які виникають в процесі формування і розподілу фондів на кошти доступні для підприємств, для економічної діяльності та їх розвитку, на підставі його власного доходу, банківські кредити, випуск облігацій, продаж соціальної частини (або акції). Ці відносини називаються фінанси підприємств (або фінансами компанії) і спрямовані на досягнення прибутку в приватному підприємстві[5].

Фінансові відносини, описані у всіх чотирьох пунктах, державні фінанси, кредитні відносини, страхові відносини і фінансів компанії в широкому розумінні формують фінансові відносини. У випадку, якщо рух ресурсів між партнерами здійснюється на комерційній основі, з еквівалентом або вигодою, ми маємо справу з грошовими відносинами, які не мають фінансового характеру. Вони не належать до розповсюдження, не служать в якості особистого споживання. Вони відповідають операціям купівлі - продажу, виплаті заробітної плати, роботам або послугам, що виконуються і т.д. Навіть якщо ряд операцій мають грошово-фінансовий характер, вони мають тісний зв'язок з фінансами, що представляються як підходящі передумови для майбутніх фінансових операцій, або остаточні ефекти попередніх фінансових операцій, або використання шляхом витрачення своїх ресурсів, розподілених з фінансових фондів. Ось кілька прикладів з цієї області:

- фінансові операції, вихідні умови для майбутніх фінансових операцій:

- операції купівлі-продажу, оплата кінцевих товарів, потребує фінансових платежів, таких як податки, виплата дивідендів, погашення кредитів, процентні платежі і т.д. Або нефінансових операцій, таких як оплата придбаних товарів, оплата, платежі за послуги тощо.

- операції виплати заробітної плати, нефінансові за характером ведуть до типових фінансових платежів: податки на заробітну плату, внески у фонд по безробіттю або у фонд медичного страхування.

- спадщина і пожертвування від приватних осіб не мають фінансового характеру, але супроводжуються зобов'язаннями зі сплати податків.

- фінансові операції, які надають завершеності попереднім фінансовим операціям. До них належать, особливо у випадку операцій використання шляхом витрачення своїх ресурсів, розподілених з фінансових фондів, наприклад:

- придбання техніки, устаткування, засобів обслуговування, інвестицій, суми, що підлягають виплаті від компаньонів;

- витрати на поточне виробництво, через запозичення у банків;
- виплата кредитів з державного бюджету;
- виплата пенсій, допомоги по безробіттю, допомоги по хворобі, вагітності та пологах, і т.д..

Можна відзначити, що є ситуації, в яких операції мають однаковий тип чи фінансовий характер, по відношенню до ресурсу призначення або якості такого одержувача. Це відповідні дотації на потреби суспільного значення та на користь окремих осіб, виплата страхових внесків, стягнення збитків або страхові суми кредитів, виданих державними фізичними особами і т.д. Слід також згадати виняткові стягнення. Податки є виключенням з принципу добровільності і кінцева передача (специфічні мита), передача права власності і втраченого часу (якщо кредит) і на чію користь передача постійного або повернення грошей обумовлене випадковими факторами (страхування). У випадку з податками, передача грошей означає вигоди. Тим не менш, податок включений у фінансові операції, тому що передача здійснюється державними або місцевими організаціями, з метою задоволення суспільних потреб. Крім того, у співвідношеннях фінансових відносин з нефінансовими організаціями, фінансові органи займаються забезпеченням найкращих умов для всіх грошових операцій. Таким чином, сфера фінансової діяльності більша, ніж обсяг фінансових операцій, або, іншими словами, сфера фінансування є більш вузькою, ніж сфера фінансових відносин, в тому сенсі, що не всі відносини є грошовими та фінансовими, а тільки ті відносини, які виражають передачу грошової вартості, припускаючи, що вона є обов'язковою і передачу купівельної спроможності, спричинюючи таким чином зміну розміру, а не лише зміну форми[6].

Зміна форми (у вигляді "товар", у вигляді "гроші" або навпаки), має місце у виробництві і торгівлі, а не є частиною області фінансів, так як фінансові відносини, ведуть лише до зміни форми і значення, не змінюючи розмір фізичної або юридичної особи.

На закінчення, фінансові відносини – це постійна грошова передача постійно, без прямих і негайних потреб з точки зору загальної задоволеності, а іноді і колективного власного бізнесу. Це є сфера фінансових відносин і предмет фінансів як економічного класу. Державні фінансові відносини являють собою грошову частину ВВП до держави, яка покриває суспільні потреби. Приватні фінансові відносини є відносини у вигляді грошового розподілу частини ВВП для потреб бізнесу, для того, щоб отримувати прибуток у своїй діяльності.

Висновки. Ефективне управління діяльністю підприємства значною мірою визначається організацією ефективних відносин підприємства. Це питання є особливо актуальним сьогодні, коли відбуваються докорінні зміни в області фінансових відносин і апарат управління фінансами перетворюється на важливу складову керівного складу господарюючого суб'єкта. Динамічний розвиток суспільства, який віддзеркалюється у всіх сферах

діяльності, призводить до значного пришвидшення темпів змін навколишнього середовища, умов функціонування окремих економічних суб'єктів, політичного та економічного клімату в країні та світі. Фінансові та економічні відносини віддзеркалюють значну частину відносин в суспільстві у сфері формування, розподілу та використання благ, знаходяться у тісному зв'язку з політичними, соціальними та культурними зв'язками як в межах окремої родини, підприємства, регіону, держави, так і на міждержавному рівні. Відповідно, розвиток фінансових відносин є певним віддзеркаленням розвитку суспільства в цілому. У цьому аспекті, дослідження трансформаційних процесів у сфері фінансових відносин підприємств є актуальним питанням, оскільки дозволяє виявити основні тенденції розвитку суспільства в цілому та визначити можливі напрямки вдосконалення фінансових та економічних відносин, вирішення протиріч, які виникають в процесі формування, розподілу та використання певних благ як окремими економічними суб'єктами в державі, так на макрорівні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Morarloan Dan – Public Finance. University of Oradea Publishing House, 2004.
2. Tulai Constantin I. – Public Finance and Taxation. Publishing House Book of Science, Cluj-Napoca, 2003.
3. Anton Florin Boța – Finance and Contemporary Society, vol I, “Milestones of Integration: Public Finance”, Paralela 45 Publishing House, Pitești, 2002.
4. Condor I. – Fiscal and Financial Law. Tribuna Economică Publishing House, Bucuresti, 1996.
5. Drăcea Marcel, Berceanu Dorel Public Finance. Sitech Publishing House, Craiova, 2005.
6. Anton Florin Boța. A few considerations regarding the sphere of financial relations. Annals of Faculty of Economics, 2009, vol. 3, issue 1

УДК: 65.014.1:658.152

Кривуца А. В., Новикова І. В.

МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються питання, пов'язані з моделюванням процесу управління інвестиціями підприємства. Визначено основні складності, пов'язані з управлінням інвестиційними проектами. Розроблені рекомендації, які можуть бути використані в практичній діяльності підприємств.

Ключові слова: інвестиції, моделі, проекти, моделювання процесів.

В статье рассматриваются вопросы, связанные с моделированием процесса управления инвестициями предприятия. Определены основные сложности, связанные с управлением инвестиционными проектами. Разработаны рекомендации, которые могут использоваться в практической деятельности предприятий.

Ключевые слова: инвестиции, модели, проекты, моделирование процессов.

The article discusses issues related to the modeling process, the investment management business. Identified the main difficulties with syazannye management of investment projects. The recommendations that can be used in practical activities of enterprises.

Keywords: investments, models, designs, modeling processes.

Дуже часто в реальній господарській практиці підприємство стикається з необхідністю вибрати кращий варіант інвестування вільних грошових коштів. Зазвичай таке завдання виникає в тому випадку, коли є значна кількість інвестиційних проєктів.

Можливі варіанти інвестиційних рішень можна звести до спектру моделей і кожен з них модифікувати та конкретизувати стосовно з урахуванням особливостей ситуації. На вибір моделі впливає специфіка механізму регулювання економічних процесів, ступінь лібералізації ринку і рівень державної участі. Приступаючи до розробки і прийняття рішень щодо інвестування в конкретну програму підприємства, можна використовувати різні моделі. До основних моделей належать: модель організаційної модернізації, раціональна модель, модель «дерево рішень» і т.д.

Для вибору варіанта рішень щодо інвестування необхідно оцінювати очікуваний результат кожного з аналізованих варіантів, оцінювати їх ефективність і, на підставі проведеного аналізу, з використанням вказаних моделей, можна буде прийняти обґрунтоване рішення щодо переваг кожного окремого виду діяльності. Іншими словами, мова йде про прийняття складного рішення при виборі напрямів інвестування.

Необхідно відзначити, що використання підприємством моделювання в процесі розробки та прийняття рішень щодо інвестицій дозволяє йому більш об'єктивно, системно підійти до цього питання, прийняти раціональне рішення щодо відповідання меті та завданням функціонування підприємства. Віддаючи перевагу тій чи іншій моделі, менеджери повинні виходити з переконання, що моделі відображають найбільш суттєві риси аналізованої ситуації або об'єкта. Вона не може відображати найдрібніші деталі явища, особливо тих, які не роблять вирішального впливу на прийняття рішень. При цьому необхідно враховувати, що якість прийнятих інвестиційних рішень самим безпосереднім чином відбивається на всіх показниках ефективності реалізації проєкту: на тривалості інвестиційного циклу на всіх його фазах, на відповідності оцінок фінансової спроможності проєкту та ефективності інвестицій, отриманих в результаті передінвестиційних оцінок, фактичними показниками, отриманими в процесі реалізації інвестиційного рішення; на прибутковості діяльності підприємства в період після інвестиційної експлуатації об'єкта.

Діяльність підприємств в сучасних умовах характеризується високою складністю управлінських рішень, масштаб і вартість яких, в більшості випадків істотно впливає на фінансово-економічні показники діяльності підприємства. Основні рішення управлінської діяльності в тій чи іншій мірі тісно пов'язані з інвестиційною політикою підприємства, фактично визначає фінансовий стан компанії та її виробничо-збутові можливості в середньостроковій і довгостроковій перспективах.

Дана стаття присвячена науково-практичним аспектам застосування системно-динамічного підходу в управлінні інвестиційною діяльністю підприємства. Системна динаміка - новий напрям, призначений для вирішення широкого кола завдань, які відносяться до моделювання діяльності економічних систем (виробничих холдингів, галузей, регіонів, тощо), які характеризуються наявністю складних внутрішньосистемних зв'язків (у тому числі, зворотних, перехресних та ієрархічних). Такі зв'язки, як правило, породжують нелінійний характер взаємозалежностей між окремими характеристиками економічної системи та в результаті планування її діяльності стає принципово складним завданням та вимагає розробки спеціального інструментарію. В умовах високої вартості управлінських рішень, що особливо характерно для сучасних підприємств, таким інструментарієм може бути вибрано імітаційне моделювання, одним з напрямків якого є системна динаміка.

Інвестиційна політика підприємства повинна, на наш погляд, розглядатися з урахуванням складної взаємодії показників діяльності бізнес-сегментів (через механізм перехресних і зворотних зв'язків) і наявністю системи корпоративних обмежень і переваг. Ключові проблеми управління портфелем інвестиційних проектів підприємств в сучасних умовах: складність обліку взаємовпливу ключових показників діяльності підприємств, необхідність одночасного розгляду проектів за всіма бізнес-сегментами, необхідність прийняття до уваги інфраструктурних особливостей підприємства та ін.

Вирішення цих проблем реалізується через створення єдиної довгострокової імітаційної моделі управління портфелем проектів, що описує взаємодію ключових бізнес-сегментів в рамках сформованої інвестиційної та виробничої політики підприємства.

Аналіз наукових досліджень, присвячених даної проблеми, показує глибину проблем управління інвестиціями в економіці, пов'язаних з необхідністю урахування багатьох чинників при підготовці рішень (макроекономічні показники, техніко-економічні показники, ризики, попит, виробничі потужності, можливості транспортної системи тощо). Число цих факторів тільки для одного сектора вимірюється сотнями. В цілому ж потрібно провести одночасну комп'ютерну обробку декількох десятків мільйонів цифр, які характеризують всі можливі проекти підприємства. При довгостроковому інвестиційному плануванні оцінка впливу такого обсягу факторів принципово складне завдання.

Традиційно, на українських підприємствах прийнято проводити оцінку інвестиційних проектів тільки на рівні окремих бізнес-сегментів або підприємств, при цьому забувається важлива теза про необхідність досягнення збалансованості в інвестиційній та виробничій політиці. Складність управління портфелем інвестицій полягає, насамперед, у труднощі створення і реалізації методологічного інструментарію на рівня

підприємства в цілому, навіть з урахуванням міжнародного досвіду. Необхідно відзначити, що найбільш відомі технології, призначені для оптимізації інвестиційної та виробничої політики підприємства (як західних, так і українських), мають дуже вузьку спеціалізацію, при цьому зв'язок між результатами діяльності підприємств різних бізнес-сегментів, як правило, не враховується. Інший принципової складністю, є «закритість» західних технологій. Для їх успішного функціонування необхідне забезпечення повноти і несуперечності вихідної статистичної інформації, яку практично неможливо досягти в українських умовах. І, нарешті, існуючі технології не забезпечують ефективного зв'язку між стратегічним і оперативним плануванням. Багато підприємств управлінські рішення готують «інтуїтивно», на основі експертних знань фахівців, методом простого ранжування заходів. Звичайно, надалі такі рішення проходять деяку апробацію (узгоджуються з керівництвом та іншими підрозділами підприємства), проте ця процедура вимагає істотних тимчасових і матеріальних витрат. Все це затягує корпоративний інвестиційний процес, і певною мірою знижує ефект від капітальних вкладень.

Таким чином, перераховані вище аспекти зумовлюють високу актуальність даної проблеми, принципово поліпшують методологію управління портфелем інвестиційних проектів за допомогою інтеграції моделей ключових бізнес-сегментів підприємств (розроблених з використанням існуючих методик розрахунку економічної ефективності) в єдину довгострокову консолідовану модель, реалізовану в середовищі імітаційного моделювання та інтегровану з корпоративним інформаційним сховищем і оптимізаційними алгоритмами.

Відмінною особливістю запропонованого підходу до управління інвестиціями підприємств є:

- використання системної динаміки для моделювання виробничої та інвестиційної діяльності підприємства, що дозволяє описати складні перехресні взаємозалежності між окремими характеристиками системи у вигляді визуалізованого графа, який відображає рух матеріальних і фінансових потоків компанії в часі;
- одночасний аналіз всіх інвестиційних проектів підприємства, за всіма бізнес-сегментах і дочірнім підприємствам;
 - облік впливу широкого переліку сценарних умов (макроекономічних чинників, корпоративних обмежень і переваг) при оцінці ефективності інвестиційних проектів;
- реалізація єдиної довгострокової консолідованої моделі, яка описує виробничу та інвестиційну діяльність підприємства на платформі імітаційного моделювання, що дозволило здійснювати багатоваріантні розрахунки при різних сценарних умовах;
- можливість оцінки впливу ризик-ефектів (курсу долара, цін на ринку, і ін) на рентабельність інвестиційних проектів і капіталізацію компанії.

Інвестиційна діяльність підприємств істотно впливає на характеристики різних бізнес-сегментів. Неможливо розглядати інвестиційну політику підприємств відокремлено, не аналізуючи при цьому інші характеристики системи. Тому ми пропонуємо розглядати не тільки інвестиційну, але й виробничу політику підприємства. Запропоновані моделі побудовані з використанням розрахункових методик, що використовуються підприємствами. Ці методики були охоплюють окремі бізнес-сегменти і напрями діяльності підприємства. Одним з ключових недоліків такого підходу була відсутність інструменту підтримки прийняття рішень, здатного об'єднати переваги цих методик в єдину довгострокову консолідовану модель. У результаті неможливо було ефективно управляти портфелем інвестиційних проєктів всієї компанії. Відсутність інтеграції між методиками призводило до необхідності роздільного аналізу «фрагментів» бізнесу. У підсумку, спостерігалася недостатньо ефективне використання інвестиційних потоків, дисбаланс у виробничій сфері та зростання витрат. Для комплексного вирішення цих проблем ми пропонуємо новий підхід, націлений на одночасний розгляд портфеля інвестиційних проєктів у розрізі всієї компанії. Реалізація цього підходу на практиці являє собою складну задачу. Необхідно проаналізувати величезні масиви інформації, врахувати ієрархічні й зворотні зв'язки, що спостерігаються між виробничими, інвестиційними, цінovими та ін параметрами, що характеризують операційну діяльність підприємства, побудувати математичну, а потім імітаційну модель інвестиційного процесу та ін.

При застосуванні підходу до моделювання управління інвестиціями підприємства необхідно враховувати те, що:

- метою інвестиційної діяльності в довгостроковій перспективі як правило є максимізація прибутку підприємства;
- інвестиційна діяльність повинна охоплювати всі бізнес-сегменти компанії, забезпечуючи їх збалансований розвиток;
- інвестиційна діяльність повинна забезпечувати стійке виконання корпоративних обмежень (виробничих планів, фінансових лімітів, ліцензійних угод і т.д.) при різних сценарних умовах.

Таким чином, виходячи зі сформульованих принципів, моделі управління інвестиційними потоками дозволяють проводити одночасний аналіз більше тисячі проєктів, в рамках наявних обмежень і переваг, з урахуванням впливу ризик-ефектів (макроекономічних факторів) і зворотних зв'язків, що виникають в реальній системі управління компанії. Таким чином розглядається замкнута модель управління інвестиційними проєктами, в яких інвестиції в проєкти одного з бізнес-сегментів призводять до перерозподілу фінансових і матеріальних потоків і зміни стану всієї системи, тобто впливають на результати діяльності інших бізнес-сегментів. Для того щоб підтримувати систему в стані стійкого зростання, необхідно забезпечити збалансовану інвестиційну політику, тобто не тільки інвестувати в проєкти,

які характеризуються високим рівнем рентабельності, але також інвестувати в інші проекти, пов'язані з «рентабельними» за допомогою зворотних зв'язків. В іншому випадку, може виникнути дисбаланс у системі управління інвестиційними проектами.

ЛІТЕРАТУРА

- 1.Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. - К.: Ника-Центр, Эльга. 2003.- 480 с.
- 2.Виленский П.Л., Ливинец В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. - М.: Дело, 2001. - 247 с.
- 3.Лившиц В.Н. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Вторая редакция. Официальное издание. Утверждены Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ - М.: Экономика, 2000
- 4.Акопов А.С. Проблемы управления субъектом ТЭК в современных условиях. / Монография, - М.: ЦЭМИ РАН, 2004.- 246 с.
- 5.Акопов А.С., Методы повышения эффективности управления нефтегазодобывающими объединениями // М. Экономическая наука современной России, №3, 2004. -с. 88-99.
- 6.Акопов А.С., Бекларян Г.Л. Методика построения интегрированных матриц финансовых потоков (Social Accounting Matrix). Сравнительный анализ SAM для России и Франции. // Аудит и Финансовый анализ, №1, 2004. -с. 209-215.
- 7.А. Горбунов, «Управление финансовыми потоками», М.: ТОРА-ИнфоЦентр, 2000.
- 8.Л.В.Канторович. Математические методы организации и планирования производства. Ленинград: Изд-во ЛГУ, 1959.

УДК: 519.237.8(045)

Олешко Т.І., Чумаченко С.М., Ратушна Н.В.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ЗАДАЧІ КЛАСИФІКАЦІЇ АЕРОПОРТІВ ЗА ВИДАМИ НЕАВІАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглянуто підхід до класифікації аеропортів за видами неавіаційної діяльності із застосуванням методів кластерного аналізу.

Ключові слова: неавіаційна діяльність, класифікація, кластерний аналіз.

В статье рассмотрен подход для классификации аэропортов по видам неавиационной деятельности с применением методов кластерного анализа

Ключевые слова: неавиационная деятельность, классификация, кластерный анализ.

The paper considers an approach to the classification of non-aviation airports by type activities using methods of cluster analysis.

Keywords: non-aviation activities, classification, cluster analysis.

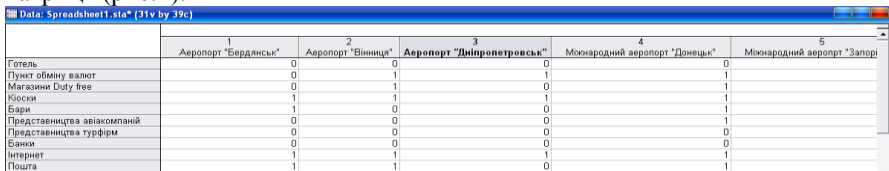
Постановка проблеми. В прикладних економічних дослідженнях неавіаційної діяльності аеропортів, в умовах невизначеності з показниками ефективності, виникає наукова задача класифікації аеропортів певного регіону для подальшої оцінки соціально – економічної ефективності об'єктів неавіаційної діяльності і ранжування аеропортів за її чинниками. Вирішення цієї задачі дає особі, що приймає рішення, можливість обґрунтування

черговості, повноти і складу заходів для підвищення соціально – економічної ефективності неавіаційної діяльності (НД) типових аеропортів в різних регіонах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В своїх працях питання щодо ефективного функціонування аеропортів, їх класифікації за різними ознаками та прогнозування їх подальшого розвитку вивчали такі вчені: Кулаєв Ю.Ф., Полянська Н.Е., Парій В.М., Омельяненко С.Л. Голубев І.С., Костроміна О.В. та ін.[3,4]. Аналіз результатів досліджень, опублікованих у вітчизняних та закордонних наукових джерелах дозволяє зробити висновок про недостатню дослідженість цього питання.

Метою статті є дослідження підходів щодо використання методів кластерного аналізу для виділення типових класів аеропортів, які розрізняються за видами неавіаційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Задача класифікації аеропортів дозволяє виділити типові аеропорти за видами неавіаційної діяльності і сформувані класи аеропортів за результатами дослідження інформаційних матриць (рис.1).



	1	2	3	4	5
	Аеропорт "Бердінськ"	Аеропорт "Вінниця"	Аеропорт "Дніпропетровськ"	Міжнародний аеропорт "Донецьк"	Міжнародний аеропорт "Запоріжжя"
Готель	0	0	0	0	0
Пункт обміну валют	0	1	1	1	1
Магазины Duty free	0	1	0	1	1
Кіоски	1	1	1	1	1
Бары	1	0	0	0	1
Представництва авіакомпаній	0	0	0	1	1
Представництва турфирм	0	0	0	0	0
Банки	0	0	0	0	0
Інтернет	1	1	1	1	1
Пошта	1	1	1	1	1

Рисунок 1. Інформаційна матриця

Зауважимо, що використання інформаційних матриць видів неавіаційної діяльності для типових аеропортів формує інформаційний портрет аеропорту, який в залежності від розмірності може бути матрицею-рядком, двовимірною матрицею, трьохвимірною матрицею і навіть багатовимірною матрицею.

Для проведення класифікації аеропортів за видами неавіаційної діяльності ми пропонуємо застосувати кластерний аналіз, який містить у собі набір різних алгоритмів класифікації. Він допомагає вирішити загальне питання, як організувати дані в явні структури, тобто розгорнути таксономії. Фактично, кластерний аналіз є не стільки звичайним статистичним методом, скільки "набором" різних алгоритмів "розподілу об'єктів за кластерами". [1]

У загальному випадку класифікація є способом виділення підмножин аеропортів, які належать до одного класу об'єктів та більш подібні між собою, ніж об'єкти, які належать до інших класів. Класифікації потрібні настільки, наскільки вони дозволяють замінити множину елементів аеропортів, кожний з яких у якомусь ступені відрізняється від будь-якого іншого узагальненим класом, що містить деякі узагальнені значення щодо видів неавіаційної діяльності, наявності видів неавіаційної діяльності в аеропорту, розподілу видів неавіаційної діяльності по зонам аеропорту та

ступеню ефективності неавіаційної діяльності. Якщо який-небудь клас, що поєднує множину аеропортів, стійкий у часі і просторі, то він звичайно одержує власне ім'я і стає образом множини його часткових проявів.

Таким чином, у результаті класифікації вихідна розмаїтість аеропортів зменшується при мінімальній втраті змістовної інформації про неавіаційну діяльність в аеропортах. Ідеальною є класифікація, при якій за деяким кінцевим набором видів неавіаційної діяльності будь-який аеропорт може бути однозначно віднесений конкретно до одного класу. Формально це можливо, якщо множина аеропортів строго дискретна.

Максимальне число класів, які можна виділити на множині, прямо пов'язане з його ентропією чи розмаїтістю і дорівнює $2 \cdot H$. [1] Це представлення дуже близьке до поняття числа ступенів свободи у статистиці, що пов'язується з обсягом вибірки N :

$$df = \log_2 N + 1 \quad (1)$$

Число ступенів свободи визначає максимальну розмаїтість, яку може містити обмежена вибірка. Таким чином, число статистично обґрунтованих класів аеропортів не може бути більшим за число ступенів свободи.

Очевидно, корисно розрізнити генетичні та фізіономічні класифікації. Перші будуються на основі порівняння «подібності – розходження» фізично зрозумілих видів неавіаційної діяльності, що визначають розмаїтість станів аеропортів, другі – на основі «подібності – розходження» яких-небудь вимірних видів неавіаційної діяльності, що спостерігаються. Якщо ці ознаки дійсно визначають важливі функціональні властивості об'єкта класифікації, то фізіономічна класифікація неминуче в тому чи іншому ступені буде відображати не тільки фізіономічну подібність, але і спорідненість. Однак збіг генетичної і фізіономічної класифікації в загальному випадку не обов'язковий.

У переважній більшості випадків аеропорти можуть поділятися на класи різними способами. Вибір способу часто визначається практичними вимогами, що пред'являються до класифікації. Приймаючи неминучість множинності класифікацій, необхідно звернути увагу на необхідність максимально чіткого обґрунтування і пояснення правил класифікації, що застосовуються до множини видів неавіаційної діяльності. Тільки на цій основі можна забезпечити їхню відтворюваність і порівнюваність.

В остаточному підсумку, в основі будь-якої класифікації так чи інакше закладені метрика і спосіб групування конкретних об'єктів класифікації. Метрика визначає спосіб виміру «подібності – розходження» порівнюваних об'єктів. Спосіб групування визначає правила, за якими класифіковані об'єкти об'єднуються в групи подібних чи класи. Після того як визначена основна схема оцінки відстані між класифікованими об'єктами, природно перейти до розгляду методів класифікації.

Ми ставимо за мету класифікувати аеропорти за видами неавіаційної діяльності, щоб змістовно описати розходження між ними. Для вирішення цієї задачі одними із найприйнятніших алгоритмів є деревоподібна кластеризація та метод К середніх.

Метою деревоподібної кластеризації є об'єднання аеропортів у досить великі кластери, використовуючи деяку міру подібності чи відстані між інформаційними характеристиками неавіаційної діяльності. Типовим результатом такої кластеризації є ієрархічне дерево.

Метод деревоподібної кластеризації використовує при формуванні кластерів відстані між видами неавіаційної діяльності спрощеної інформаційної матриці аеропорту. Ці відстані можуть визначатися в одновимірному чи багатовимірному просторі видів неавіаційної діяльності, які виступають їх змінними–ознаками. При проведенні деревоподібної кластеризації в статистичному пакеті “Statistica v.6.0” однією із задач був вибір метрики для обчислення відстаней між об'єктами. [2]

Для оцінки розходження чи обчислення відстані між класами аеропортів щодо ознак видів неавіаційної діяльності застосовують цілий ряд метрик: відстань Мінковського, Евклідова відстань, квадрат Евклідової відстані, відстань Манхетен–сіті, відсоток непогодження (рис. 2)

Метод К середніх істотно відрізняється від таких агломеративних методів, до яких відноситься деревоподібна кластеризація (об'єднання). Ми вже маємо гіпотези щодо числа кластерів за результатами бальної оцінки аеропортів та деревоподібної кластеризації інформаційних портретів аеропортів за видами неавіаційної діяльності. Алгоритм методу К середніх вирішує задачу утворення такого числа кластерів, щоб їх склад був настільки різний, наскільки це можливо. У загальному випадку метод К середніх буде рівно К різних кластерів, розташованих на найбільш можливих відстанях один від одного.

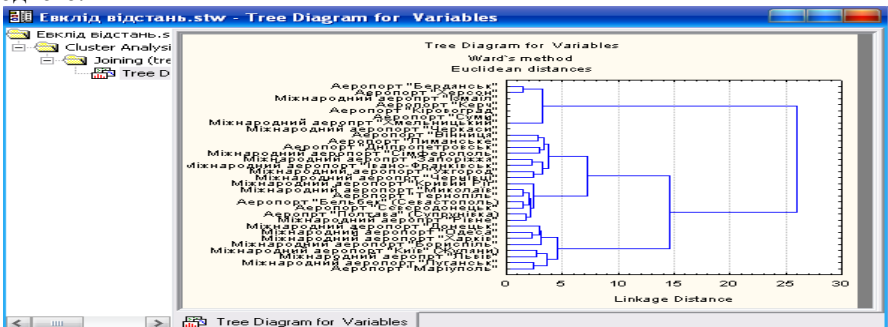


Рисунок 2. Результати кластерного аналізу аеропортів для різних видів НД методом Варда.

З обчислювальної точки зору можна розглядати цей метод як дисперсійний аналіз "навпаки".

Програма пакету “Statistica v.6.0” починає з K випадково обраних кластерів, а потім змінює приналежність об'єктів до них так, щоб мінімізувати мінливість усередині кластерів та максимізувати мінливість між кластерами.

Звичайно, коли результати кластерного аналізу методом K середніх отримані, можна розрахувати середні для кожного кластера на кожному кроці, щоб оцінити наскільки кластери відрізняються один від одного. Значення F -статистики, отримані для кожного кроку, є іншим індикатором того, наскільки добре крок дискримінує кластери.

Відповідно до цього методу було отримано кластеризацію аеропортів за видами неавіаційної діяльності.

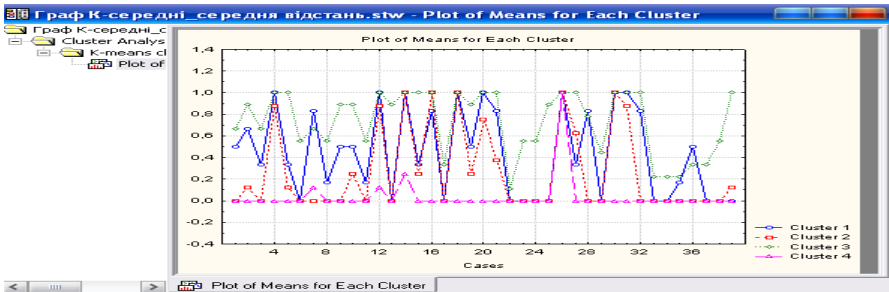


Рисунок 3. Результати кластеризації аеропортів методом K - середніх

В результаті кластерного аналізу аеропорти України вдалося розбити на чотири класи, що розрізняються за видами неавіаційної діяльності, які в них представлені.

Причому об'єктивність кластеризації аеропортів України на 4 класи підтверджена співпадінням кластеризацій п'ятьма різними метриками (відстань Мінковського, Евклідова відстань, квадрат Евклідової відстані, відстань Манхетен – сіті, відсоток розбіжностей).

Для перевірки об'єктивності кластеризації також застосували метод K -середніх, який підтвердив розподіл аеропортів на 4 класи за наявністю видів неавіаційної діяльності (рис. 4)

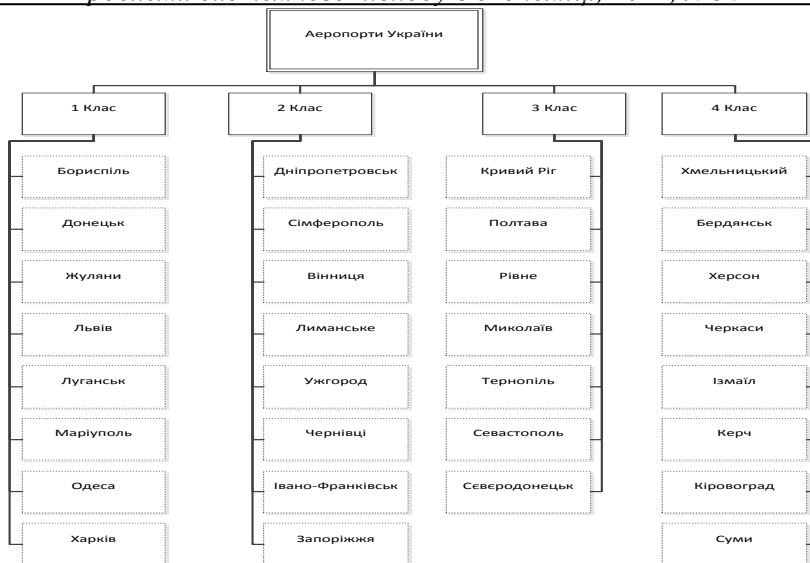


Рисунок 4. Результати класифікації аеропортів України за видами неавіаційної діяльності на основі деревоподібної кластеризації.

Висновки. Таким чином було сформовано інформаційні матриці для ідентифікації класів аеропортів за видами неавіаційної діяльності, що в подальшому може бути використано для управління ефективністю неавіаційної діяльності в аеропортах України.

ЛІТЕРАТУРА

1. А. Бююль., П. Цефель. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей [Текст]. – Санкт-Петербург.: ООО «ДиаСофтЮП», 2004г. – 608с.
2. В. Боровиков. Популярное введение в программу STATISTICA [Текст]. - М.:, 2000г. – 269с.
3. Кулаев Ю.Ф. Економіка цивільної авіації України [Текст].- К.: Фенікс, 2004р. - 667 с.
4. Полянська Н.Е. Організація комерційної роботи на повітряному транспорті [Текст].- К.: НАУ, 2006 р. – 396 с.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

С.В. Петровська, А.В. Гавриленко	Прогнозування розвитку цивільної авіації як складової транспортної системи України.....	3
Г.В. Жаворонкова	Технологічна безпека як складова економічної безпеки регіону.....	12
І.В. Созінова	Шляхи підвищення конкурентоспроможності українських авіакомпаній.....	17
С.М. Семенова	Інформаційне забезпечення аналізу грошових потоків підприємствах.....	21
Є.І. Ануфрієва	Механізм формування інноваційної стратегії технологічного оновлення аеропорту....	29
І.В. Чібісова, К.Є. Гончаренко	Особливості міжнародного франчайзингу.....	33
А.В. Ружицький	Оцінка стану економічної безпеки підприємства.....	37
Н.О. Мельник	Нормативно-правове забезпечення процесу ресурсозбереження в Україні.....	43
О.В. Поліщук	Фінансовий інжиніринг як інструмент фінансового ринку.....	51
А.Т. Тофанчук	Розробка фінансових планів підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній.....	57
В.П. Пильнова	Вплив транснаціональних стратегічних альянсів як провідної форми централізації капіталу на економічні процеси та явища.....	63
Т.Н. Шкода	Сутність аутсорсингу в області управління персоналом.....	67
Алиев Ариф Бейлар оглы	Проблемы совершенствования систем инфраструктурных элементов товарного рынка в азербайджанской республике.....	72
О.М. Антонова	Ресурсне обґрунтування економічної безпеки підприємства.....	78
В.А. Василенко	Формування моделі управління конкурентоспроможністю підприємств малої авіації на засадах стратегічного альянсу.....	83
С.М. Подреза, Г.С. Гуріна	Управління національною економікою в умовах глобалізації.....	88

О.В.Криворучко	Функціонування системи управління міжгалузевою взаємодією на українському авіаринку.....	93
І.С.Майборода	Оцінка кредитоспроможності підприємства з урахуванням галузевих особливостей.....	97
С.А.Мушнікова	Управлінська інновація як об'єктивна необхідність розвитку підприємства.....	102
С. А. Сергієнко	Ефективний комплекс маркетингових комунікацій на ринку авіатранспортних перевезень.....	107
В.В. Сисоєв	Теоретична сутність та складові механізму логістичного управління ресурсним забезпеченням силових структур.....	113
А.С. Назаренко	Функціонально-цільовий механізм управління економічним потенціалом аеропортів.....	123
О.І. Хлопіна-Квіч	Передумови розвитку венчурного бізнесу у сфері ділової авіації.....	131
Д.О. Куча	Метод аналізу і контролю витрат як складова оцінки якості інноваційного процесу.....	135
Т.В. Камінська	Рівень конкурентоспроможності економіки України в глобальній економіці.....	140
О.Г. Кондрашевська	Ресурсне забезпечення стійкого функціонування підприємства як передумова його сталого розвитку.....	148
Г.Ю.Олійник	Критерії і принципи управління еструктуризацією підприємств залізничного транспорту.....	155
М.В. Колесник Р.М Шутак	Управління синтезованою ментальною конструкцією в системі бренд-менеджменту.....	164
Д.В.Погребняк	Фактори та лжепела формування конкурентоспроможності підприємства.....	169
І.О. Селіверстова, О.Ю. Жам	Особливості відображення витрат в декларації з податку на прибуток підприємства у перехідний період.....	175
Н.В. Овсяннікова	Особливості менеджменту природоохоронних територій.....	189
І.О.Коцукова	Систематизація фінансових відносин підприємств	195

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 38

Технічне редагування С.В. Петровська

Опубліковано в авторській редакції

Підписано до друку 20.06.11.
Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Офсетний друк.
Обл.-вид. арк. 11,25. Ум. друк. арк. 10,75.
Тираж 150 прим.
Замовлення № Л-8.
Друкарня «ППНВ»
03148, м. Київ, вул. Пшенична, 2