

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний авіаційний університет

**ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО
ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ**

збірник наукових праць

Випуск 51

Київ 2015

УДК 656.7

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ:

Збірник наукових праць: Випуск 51 - К.: НАУ, 2015. - 202 с.

Збірник присвячено актуальним проблемам використання системного підходу при дослідженні соціальних та технічних систем.

Розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питаннями створення, дослідження та використання організаційних, організаційно-технічних та економічних систем.

Головний редактор - Загорулько В.М., д.е.н., проф.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ.

Тематична спрямованість з економічних наук:

Жаворонкова Г.В., д.е.н., проф., Коба В.Г., д.е.н., Ложачевська О.М., д.е.н., проф., Кулаєв Ю.Ф. д.е.н., проф., Матвєєв В.В., к.е.н., доц., Петровська С.В., к.е.н., доц., Рибалкін В.О., д.е.н., проф., Яценко Л.А., д.е.н., проф., Thomas Tacker, Ph.D. in Economics, prof. (USA).

Тематична спрямованість з технічних наук:

Азарсков В.М., д.т.н., проф., Дем'янчук В.С., д.т.н., проф., Олешко Т.І., д.т.н., проф., Пономаренко Л.А., д.т.н., проф., Сидоров М.О., д.т.н., проф., Соломенцев О.В., д.т.н., проф., Юн Г.М., д.т.н., проф., Парамонов А.Б., д.т.н., проф. академік РАН (Росія).

Збірник входить до переліку періодичних наукових фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора та кандидата з технічних та економічних наук, затвердженою постановою президії ВАК України від 10.02.2010 р. №1-05/1 // Бюлетень ВАК України. – 2010. – №3.

Друкується за постановою вченої ради НАУ.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ № 8776 від 24.05.2004 року.

© Колектив авторів, 2015

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 336.732

Ж.Д. Анпілогова

РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

В статті розкриваються економічні та організаційно-правові основи діяльності кредитних спілок, що визначають їх специфічні риси як фінансових посередників. Запропоновано основні механізми стабілізації та фінансового оздоровлення кредитних спілок України за рахунок законодавчих та інституціональних умов.

Ключові слова: кредит, кредитна спілка, кредитна кооперація, фінансовий ринок.

В статье раскрываются экономические и организационно - правовые основы деятельности кредитных союзов, определяющие их специфические черты как финансовых посредников. Предложены основные механизмы стабилизации и финансового оздоровления кредитных союзов Украины за счет законодательных и институциональных условий.

Ключевые слова: кредит, кредитный союз, кредитная кооперация, финансовый рынок.

Постановка проблеми: Наявність розвиненої та повнофункціональної фінансово-кредитної системи є запорукою економічного зростання країни. До початку світової фінансової кризи небанківський фінансовий сектор України розвивався досить динамічно: впевнено зростали кількість небанківських фінансових установ, вартість активів, попит на послуги з боку споживачів.

Зміна зовнішнього середовища, зокрема прояви світової фінансової кризи, спричинила негативний вплив на український небанківський фінансовий сектор, перш за все, внаслідок погіршення якості банківських активів, значної девальвації гривні, негативних змін у структурі платіжного балансу та експорту України, а також зниження рівня зовнішніх запозичень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Вагомий внесок у дослідження проблем кредитно-кооперативного руху в Україні зробили такі вчені, як Р. Бігун, А. Качор, О. Саленко та ін. Питанням виникнення кредитно-кооперативної ідеї та аналізу діяльності перших кооперативів присвячені праці М. Туган-Барановського, А. Макаренка, В. Пекарського та ін. [1]. У публікаціях вітчизняних науковців проблеми діяльності кредитних спілок розглядаються з різних позицій. Заслужують на увагу праці таких

дослідників, як М. Бедринець [2], Р. Коцовська [3], М. Манилич [4], Є.Ніколаєв [5]. У наведених працях досліджуються окремі проблеми розвитку кредитних спілок, окреслюються можливі сфери їхньої діяльності з метою підвищення ефективності роботи окремих груп суб'єктів господарювання.

Проте невивченими залишаються питання, а саме: необхідно обґрунтувати сутність кредитних спілок не тільки з позицій кооперативної природи, а й із позицій визнання їх фінансовими установами позабанківської системи; дослідити роль кредитних спілок України у кредитуванні населення; виділити особливості організації кредитних спілок і визначити їх місце і роль на фінансовому ринку; проаналізувати сучасний стан кредитної підтримки громадян із не дуже високим рівнем життя, сільськогосподарських товаровиробників, малого підприємництва кредитними спілками.

Метою статті полягає в розкритті ролі, поточного стану й основних проблем діяльності кредитних спілок на ринку фінансових послуг України, а також у розробці рекомендацій за перспективними напрямками розвитку системи кредитних спілок України.

Виклад основного матеріалу дослідження Кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднання грошових внесків членів кредитної спілки [2]. Важливим є визнання цих організацій Законом України «Про кредитні спілки» фінансовими установами, що відповідає практиці розвинутих країн. На противагу закордонним, пакет фінансових послуг, які можуть здійснювати кредитні спілки в Україні є обмеженими.

Основними операціями кредитних спілок є: прийом/вихід членів, видача кредитів своїм членам, що є метою створення спілки, і прийом від них депозитних вкладів, отримання кредитів і відкриття депозитів в інших фінансових установах або кооперативних об'єднаннях. Тобто основна діяльність кредитних спілок в частині кредитування та прийому вкладів полягає в наданні фінансових послуг, подібно до діяльності банківських установ.

Кредитна спілка поєднує в собі ознаки громадської організації і фінансової інституції. Громадські організації, на відміну від комерційних, можуть мати різноманітну територіальну дієздатність, яка зветься статусом громадської організації. За цими критеріями громадські організації можуть створюватися з місцевим, всеукраїнським або міжнародним статусом. Кредитні спілки створюються та діють за місцевим статусом. Це означає, що кредитні спілки можуть поширювати свою діяльність на територію однієї області (м. Києва) або одного чи декількох адміністративних районів,

міського населеного пункту. Тому не підлягають реєстрації кредитні спілки із всеукраїнським і міжнародним статусом.

Право на здійснення діяльності кредитна спілка має тільки після її легалізації у виді державної реєстрації. З дати її державної реєстрації кредитна спілка набуває статусу юридичної особи. Кожна кредитна спілка мусить укласти свій статут на підставі Закону України «Про кредитні спілки», Типового статуту кредитної спілки. Типовий статут має рекомендаційний характер, проте Національний банк України та його обласні управління іноді вимагають від кредитних спілок ухвалювати статuti, що точно відповідають типовому.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [5], діяльність кредитної спілки щодо залучення внесків (вкладів) на депозитні рахунки, а також інші види діяльності підлягають ліцензуванню. Оскільки кредитні спілки є учасниками ринку фінансових послуг, сфера їх діяльності з надання фінансових послуг також підлягає державному регулюванню й нагляду. Ці функції покладено на спеціальний центральний орган виконавчої влади – Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг.

Основними напрямками нагляду Комісії є дотримання кредитними спілками встановлених критеріїв та нормативів щодо якості активів та ризиковості операцій, капіталу та платоспроможності, якості систем управління та управлінського персоналу, додержування правил надання фінансових послуг. Цей уповноважений орган здійснює наглядові функції шляхом інспектування кредитних спілок, перевірки достовірності наданої інформації, скликання позачергових зборів членів Кредитної спілки для вирішення важливих питань. У цьому полягає специфіка правового статусу кредитних спілок.

Особливістю правового статусу кредитних спілок є також наявність ряду обмежень, встановлених чинним законодавством про кредитні спілки. Перш за все, Законом України «Про кредитні спілки» чітко визначено вичерпний перелік операцій, які мають право виконувати кредитні спілки і становлять їхню основну діяльність, а також закріплюється у статутах установ і внутрішніх регламентах у вигляді спеціальних положень, затверджених одним із органів управління – Спостережною радою.

Згідно із Законом № 2908, до переліку пасивних, що здійснюються спілками, слід віднести операції, пов'язані із залученням та запозиченням грошових коштів: приймання вступних і пайових внесків членів, їхніх заощаджень на депозитні вклади, надходження цільових, благодійних внесків і пожертвувань, отримання позик в інших фінансових установах (комерційних банках, об'єднаній кредитній спілці та інших спілках). Посередницький характер фінансової діяльності кредитних спілок передбачає

здійснення активних операцій. До основних активних операцій спілок належать кредитні операції з надання кредитів своїм членам, іншим кредитним спілкам.

Провадження кредитними спілками іншої діяльності, крім передбаченої цим законом, забороняється. Треба зазначити, що законодавство не встановлює обмежень щодо формування нерухомого майна кредитних спілок, але забороняє при їх ліквідації розподіляти вартість нерухомого майна, що залишилося після задоволення вимог кредиторів, а також залишок коштів резервного та додаткового капіталу між членами спілки пропорційно їх внесків.

Механізм стабілізації та фінансового оздоровлення кредитних спілок і гарантування вкладів їх членів впроваджується шляхом створення законодавчих та інституціональних умов. Участь у системі гарантування вкладів членів для кредитних спілок, що здійснюють залучення таких вкладів, обов'язкова.

Організаційна інтеграція системи кредитної кооперації забезпечується формуванням потужних асоціацій кредитних спілок, діяльність яких сприятиме розробленню та запровадженню єдиних правил поведінки на ринку кооперативного кредитування, професійних і технологічних стандартів діяльності кредитних спілок.

У законодавстві повинна передбачатися можливість членства кредитних спілок у всеукраїнських асоціаціях як безпосередньо, так і через членство в місцевих асоціаціях, що входять до складу таких асоціацій. Одним із пріоритетних напрямів розвитку організаційної інтеграції є формування єдиної саморегулюючої організації кредитних спілок у формі всеукраїнської асоціації, якій можуть бути делеговані відповідні повноваження з боку Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.

Висновки. Проблеми розвитку сучасної кредитної кооперації в Україні повинні отримати суттєву підтримку держави на законодавчому і виконавчому рівнях, враховуючи чисельність задіяного населення та світову вагу цього сегменту фінансового ринку в розвинутих ринкових державах світу.

Одним із засобів розв'язання проблеми розвитку системи кредитної кооперації в Україні є створення дворівневої системи. Перший рівень – кредитні спілки, що безпосередньо надають фінансові послуги споживачам – своїм членам. При цьому створюються належні законодавчі й інституціональні умови для здійснення ефективного кредитування, передусім у сільській місцевості та малих містах. Другий рівень – кооперативні банки й об'єднані кредитні спілки, що забезпечують для кредитних спілок можливість доступу до необхідних фінансових ресурсів як шляхом їх

перерозподілу у межах системи кредитної кооперації, так і залучення відповідних ресурсів із зовнішніх джерел.

При цьому на законодавчому рівні необхідно: визначити, що засновниками кооперативних банків, які утворюються за участю кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок, можуть бути тільки кредитні спілки; встановити можливість заснування кредитними спілками регіональних і міжрегіональних кооперативних банків; надати право створювати об'єднані кредитні спілки лише на базі членства в асоціаціях кредитних спілок.

Список використаних джерел

1. Брусовська К. І. Стан та особливості розвитку кредитних спілок України / К. І. Брусовська // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 90–95.
2. Бедринець М. Д. Кредитні спілки в системі фінансового забезпечення діяльності малого бізнесу / М. Д. Бедринець // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 149–156.
3. Коцовська Р. Р. Кредитна спілка – ефективна кооперативна установа парабанківської системи / Р. Р. Коцовська // Регіональна економіка. – 2003. – № 2. – С. 154–159.
4. Манилич М. І. Кредитна спілка: банк чи каса взаємодопомоги? / М.І. Манилич, Є. О. Галушка // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 95–99.
5. Ніколаєв Є. Б. Підвищення ролі не- банківських фінансово-кредитних установ / Є. Б. Ніколаєв // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 107–114.

G.D. Anpilogova

PROBLEMS CU RRENCY FLUCTUATIONS

In the article the features of activity of credit unions are investigational in Ukraine, and also their role and place are exposed at the national financial market. In particular, the detailed analysis of the state of credit unions of Ukraine is conducted, attention is accented on the basic problems of activity of credit unions at the market of financial services of Ukraine.

The basic mechanisms of stabilizing and financial making healthy of credit unions of Ukraine are also offered due to legislative and institutional terms. The typical operations of credit unions and their comparison is made with the bank.

By analogy with bank classification operations of credit unions with regard to their specificity and limitations. On this basis may create performance of

the credit union, the inclusion of which to improve the quality of public reporting and informing the latter.

The credit union combines the features of social organization and institution. Non-governmental organizations, as opposed to commercial may have various territorial capacity, which is called the NGO status. These criteria can be established NGOs with local, nationwide or international status. Credit unions are formed and act local status.

This means that credit unions can spread its activities in one area (m. Kyiv) or one or more administrative districts, urban settlements. So do not be registered credit unions with national and international status. The right to operate a credit union has only after its legalization in the form of registration. From the date of its registration credit union acquires legal personality.

Each credit union should conclude its charter under the Law of Ukraine "On credit unions" Model Statute of the credit union. A typical charter is a recommendation, but the National Bank of Ukraine and its regional departments sometimes require credit unions to adopt statutes that exactly match the default. According to the Law of Ukraine "On Financial Services and State Regulation of Financial Services", the activity of credit unions to attract contributions (deposits) on deposit accounts and other activities subject to licensing. Because credit unions are members of the financial services market, the scopes of their financial services are also subject to state regulation and supervision.

These functions are assigned to a special central executive body - the State Commission for Regulation of Financial Services. The main directions of supervision of the Commission is to respect the credit unions established criteria and norms for asset quality and risk of operations, capital and solvency, quality management systems and management, observance of the rules of financial services.

This competent authority exercises oversight functions by inspecting credit unions validation of the information provided, the convening of an extraordinary meeting of the credit union to address important issues. This is the specificity of the legal status of credit unions.

Keywords: credit; credit union, credit cooperation, financial market

УДК 338:005.5(045)

І.О. Борисюк, В.І. Покотилюк

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто економічний зміст стратегічного управління розвитком підприємства, визначено основні складові системи та етапи стратегічного управління розвитком підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія розвитку, стратегічне планування, стратегічний аналіз, стратегічний контроль.

В статье рассмотрено экономическое содержание стратегического управления развитием предприятия, определены основные составляющие системы и этапы стратегического управления развитием предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия развития, стратегическое планирование, стратегический анализ, стратегический контроль.

Постановка проблеми. Важливою особливістю сучасного етапу розвитку ринкових відносин в Україні є посилення конкурентної боротьби, прискорення змін в зовнішньому середовищі, динамізм змін запитів споживачів, несподівана поява нових можливостей для бізнесу, насичення ринку високотехнологічною і високоякісною продукцією, зростання продуктивності праці – це далеко не повний перелік причин, що привели до різкого зростання значення стратегічного управління та формування і реалізації стратегій розвитку для підприємств. І тільки розвиваючись, підприємство може досягати кінцевої мети свого функціонування — отримувати прибуток, зберігати конкурентоспроможність на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш значний внесок у створення теоретичних основ та методологічних підходів до стратегічного управління підприємством, розробки та впровадження стратегій розвитку підприємства зробили такі закордонні вчені-економісти, як: І. Ансофф, Б. Карлоф, І. Кінг, Ф. Котлер, М. Портер, Ж. Ламбен, А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд, Дж.Б. Куїн, К. Андрюс, В. Дуфала, Г. Мінцберг, С. Субраманіам, Г. Гельдель, а також економісти України та інших країн СНД, а саме: О.С. Віханський, А.І. Наумов, В.С. Соловійов, Л.Г. Зайцев, М.І. Соколова, В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова, СІ. Пирожков, А.І. Панов, А.Т. Зуб, Н.М. Ушакова, З.Є. Шершньова, Н.О. П'ятницька, Р.А. Фатхутдінов, Н.А. Анісова та інші.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Більшість наукових праць переважно пов'язані з стратегічним управлінням великими багатопрофільними компаніями. Наукові підходи до розробки стратегій, що описані в них, носять, як правило, загальний характер. При цьому проблеми стратегічного управління розвитком підприємства є недостатньо висвітленими, а отже потребують подальшого вивчення та розв'язку.

Мета статті полягає у визначенні теоретичних та практичних аспектів стратегічного управління підприємством, а також основних складових системи стратегічного управління розвитком підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розвиток розглядається як цілеспрямована діяльність підприємства, пов'язана з вдосконаленням процесів результативного вирішення проблем економічного, технічного, організаційного, соціального та інших напрямів через періодичний перегляд цілей, стратегій. Тобто розробка та реалізація стратегії підприємства, є своєрідним інструментом для досягнення розвитку підприємства. Саме ефективна стратегія забезпечує підприємству успішне ринкове функціонування і як результат - прибутковий, стабільний розвиток [3].

І. Ансофф під стратегічним управлінням розуміє діяльність, яка спрямована на забезпечення стратегічної позиції, яка забезпечить майбутню життєздатність організації в мінливих умовах, оперативне керування займається використанням існуючої стратегічної позиції фірми з метою досягнення цілей організації [1]. Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність з останніми, розробляючи та реалізуючи систему стратегій («стратегічний набір») [5]. При цільовому підході велике значення приділяється моделюванню процесів управління, що адекватно описують управлінську ситуацію, дозволяють визначити основні тенденції її розвитку, провести аналіз чутливості до змін і аналіз стійкості, виявити очікувану небезпеку, можливі перспективи, відшукати оптимальну комбінацію очікуваного ефекту й затрачених ресурсів. При процесному підході управління розглядається як серія взаємозалежних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Дії, які складають процес управління є управлінськими функціями (планування, організацію роботи, мотивація, контроль), які пов'язані в єдиний процес управління такими діями як комунікації та прийняття рішень. Системний підхід в управлінні передбачає, що частини системи взаємопов'язані, тому зміни однієї з частин можуть спричинити зміни в інших її частинах. Ситуаційний підхід розглядає процес управління як послідовність управлінських рішень в конкретних ситуаціях прийняття рішення.

Класик стратегічного менеджменту І. Ансофф визначає стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується в своїй діяльності [1]. Стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритети для підприємства, його місію, головні цілі і розподіл ресурсів для їх досягнення. За своїм змістом стратегія розвитку підприємства – це довгостроковий плановий документ, тобто це результат стратегічного

планування. Основна мета стратегічного планування — побудувати діяльність фірми так, щоб органічно і найефективніше об'єднати виробництво, задоволення потреб споживачів, прибуток та розвиток фірми.

Стратегічне управління розвитком підприємства – це динамічний процес, що базується на використанні потенціалу підприємства, орієнтується на отримання довгострокових конкурентних переваг на ринку при своєчасному коригуванні цілей функціонування (відповідно до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі) шляхом інноваційної спрямованості, зростання обсягів господарювання, реструктуризації підприємств або антикризового управління їхнім розвитком тощо [4]. На нашу думку, стратегічне управління розвитком підприємства можна визначити як безперервний процес управління підприємством, направлений на збереження його життєдіяльності шляхом розробки й реалізації стратегії розвитку на основі можливостей зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу підприємства для досягнення стратегічних конкурентних переваг.

Дослідження різних підходів до стратегічного управління [2, 3, 4, 5], що передбачають визначення та реалізацію довгострокових цілей організації, розробку відповідних стратегій дозволило сформувати систему стратегічного управління розвитком підприємства (рис. 1).

Метою системи стратегічного управління розвитком підприємства визначено розробку й реалізацію стратегії розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища на основі використання сильних сторін підприємства для досягнення стратегічних конкурентних переваг. Суб'єктом системи стратегічного управління розвитком підприємства виступає керівництво та колектив підприємства, відповідальні за розробку та реалізацію стратегії розвитку. Об'єктами системи стратегічного управління розвитком підприємства є персонал підприємства, його виробничий потенціал, корпоративна культура, структура, безпека підприємства, виробнича, маркетингова, інвестиційна, фінансова, зовнішньоекономічна діяльність підприємства тощо.

Основними принципами стратегічного управління розвитком підприємства можна визначити наступні: принцип перспективності, тобто зорієнтованості на довгострокову перспективу; принцип безперервності - система стратегічного управління має безперервно розвиватися, адаптуватися до вимог середовища сама та здійснювати такий управлінський вплив на об'єкт, який би відповідно змінювався, забезпечуючи існування організації у довгостроковій перспективі; принцип комплексності полягає у всеохоплюючому аналізі та обліку інформації, що дає змогу своєчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища; принцип поетапності та циклічності пояснюється тим, що стратегія впроваджується за етапами; принцип пріоритетності - керівництво компанії повинно послідовно

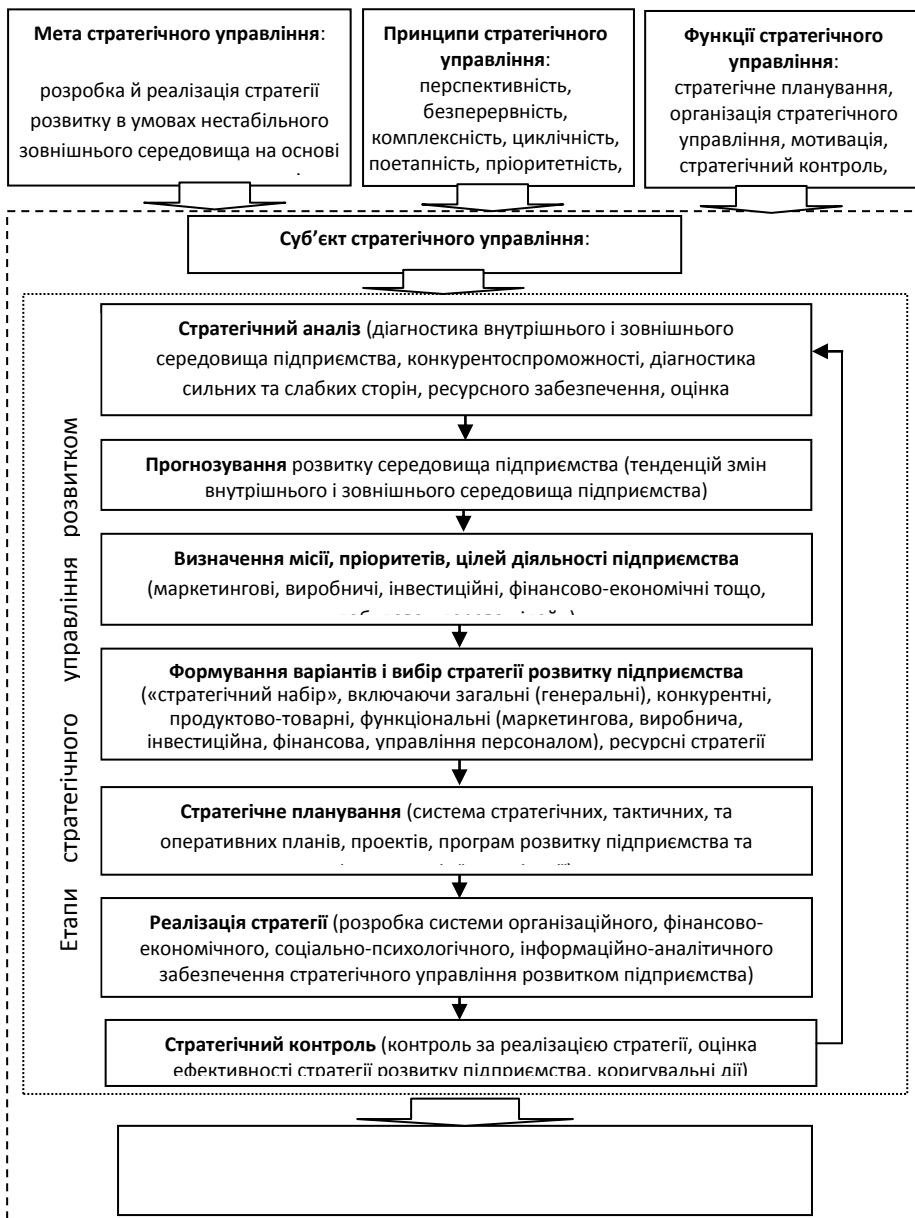


Рисунок 1. Система стратегічного управління розвитком підприємства

дотримуватися обраної стратегії, підпорядковуючи свої оперативні та тактичні дії стратегічним пріоритетам; принцип реалізації полягає в тому, що поставлені цілі та орієнтири відповідають наявним у компанії ресурсам (матеріальним, фінансовим, технологічним, інформаційним тощо) та зовнішньому середовищу; принцип ефективності спрямовує систему стратегічного управління на досягнення високих результатів найбільш ефективним способом, передбачає оцінку ступеня досягнення критеріїв, які встановлено для окремих цілей та стратегій [2, 5]. Основними функціями стратегічного управління є стратегічне планування (визначення цілей і завдань функціонування підприємства, стратегії його розвитку, шляхів і засобів реалізації планів), організація стратегічного управління (створення, узгодження факторів і процесів виконання планів), мотивація (створення мотивів і стимулів персоналу до узгоджених та ефективних дій), стратегічний аналіз і контроль (систематичне спостереження за результатами діяльності, їх аналіз, корегування планів, шляхів і засобів їх реалізації). Впровадження на підприємстві розробленої системи управління стратегічним розвитком за умови наявності якісної інформації, правильного, прозорого обліку, надійних систем і процедур, дають підприємству змогу відповідати міжнародним вимогам, виходити на світові ринки капіталу, отримати максимально високу оцінку конкурентного ринку.

Висновки. Стратегічне управління – це багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та реалізувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між підприємством та зовнішнім середовищем, встановленню рівноваги між цілями, можливостями та ресурсами підприємства. Стратегічне управління розвитком підприємства можна визначити як безперервний процес управління підприємством, направлений на збереження його життєдіяльності шляхом розробки й реалізації стратегії розвитку на основі можливостей зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу підприємства для досягнення стратегічних конкурентних переваг. Система стратегічного управління розвитком підприємства включає в себе мету, принципи та функції, суб'єкти та об'єкти управління, а також етапи стратегічного управління підприємством, а саме: стратегічний аналіз, прогнозування, визначення місії, пріоритетів, цілей діяльності підприємства, формування варіантів і вибір стратегії розвитку підприємства, стратегічне планування, реалізація стратегії, стратегічний контроль.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. / И. Ансофф. - М.: Экономика, 1989. - 519 с.
2. Гарафонова О.І. Стратегічне управління: принципи та підходи до класифікації стратегій розвитку / О.І. Гарафонова // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління. – 2013. - № 1 (4). – С. 49-58.
3. Корпоративне управління в Україні: стратегії, інновації, інвестиції / [Борисюк І.О., Чигасова Н.М., Григор'єв Г.С. та ін.]; за ред. В.І. Щелкунова, Г.В. Жаворонкової. – К.: Наукова думка, 2008. – 415 с.

4. Пашенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О.П. Пашенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. - № 2. - Т. 2. – С. 99-103.

5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління [Текст] / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Borysiuk I.O., Pokotyliuk V.I.

STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

The article deals with the economic content of the enterprise development strategic management, the main components of the system and stages of enterprise development strategic management. Strategic management - a multi-faceted, formal behavioral management process, which helps formulate and implement effective strategies that contribute to balancing the relationship between the company and the environment, establishing a balance between the goals, capabilities and enterprise resources. The content of strategy development - is a long-term planning document that is the result of strategic planning. The main purpose of strategic planning - to build the company's operation so that seamlessly and effectively combine production, customer satisfaction, revenue and development enterprise.

Strategic management of enterprise development can be defined as a continuous process of business management, aimed at saving his operation by designing and implementing development strategies based on the capacity of the environment and the internal capacity of enterprises to achieve strategic competitive advantage. The study of different approaches to strategic management providing definition and implementation of long-term goals, develop strategies allows you to create a system of enterprise development strategic management. The system of enterprise development strategic management includes objectives, principles and functions, subject and object management, and strategic management phases, namely, strategic analysis, forecasting mission statement, priorities and objectives of the enterprise, formation options choice of development strategy, strategic planning, strategy implementation and strategic control.

The purpose of the enterprise development strategic management determined the development and implementation of strategies in an uncertain environment through the use of the strengths of the company to achieve strategic competitive advantage. The subject of the enterprise development strategic management serving the company management and staff, responsible for the creation and implementation of development strategies. The objects of the enterprise development strategic management are personnel, its production capacity, corporate culture, structure, enterprise security, production, marketing, investment, financial, foreign trade enterprises and so on. The implementation of the enterprise development strategic management in case of availability of quality information, correct and transparent accounting, reliable systems and procedures give the company an opportunity to meet international requirements, go to world capital markets, to get the most praised competitive market.

Keywords: strategic management, strategy development, strategic planning, strategic analysis, strategic control.

УДК 65.011.8

Воєвутко А.М.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ДИНАМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ

У статті розглядається антикризове управління як важлива складова сучасного управління підприємством, формування сучасних підходів до антикризового управління підприємством у ринковому середовищі.

Ключові слова: антикризове управління, стратегія, динамічна система.

В статье рассматривается антикризисное управление как важная составляющая современного управления предприятием, формирование современных подходов к антикризисному управлению предприятием в рыночной среде.

Ключевые слова: антикризисное управление, стратегия, динамическая система.

Постановка проблеми. Фінансово-економічний спад, що має місце в країні, вимагає системного дослідження проблем і задач виведення підприємств з кризового стану, адаптації їх діяльності до мінливих ринкових умов та подальшого виробничого розвитку. При цьому важливого значення набуває розробка системи антикризового управління підприємствами, що оснований на всебічному аналізі поточного стану підприємства та особливостей його діяльності, та запобігає виникненню кризових явищ на підприємстві.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Більшість розробок з антикризового управління, представлених у науковій літературі такими українськими вченими-економістами як О.О. Бакаєв, В.М. Глушков, Н.І. Костіна, І.М. Ляшенко, В.С. Михалевич, М.І. Івановою, ґрунтуються на класичних методах, що успішно розвиваються і використовуються і на цей час. Однак, залишається не розробленим комплексний підхід до антикризового управління підприємством. Більшість розробок таких відомих вчених світу, як В.О. Ірікова, Л.В. Канторовича, В.В. Леонтєва, В.С. Немчинова, В.М. Тренєва спрямовані на моделювання окремих сторін систем антикризового управління підприємством з використанням певних економіко-математичних методів. Відсутня концепція, яка б цілісно представляла сукупність проблем та задач, які потребують розв'язання у процесі антикризового управління підприємством, а також стратегічних підходів, що підтверджує актуальність дослідження і вимагає удосконалення методів антикризового управління.

В зв'язку з цим, **метою дослідження** є обґрунтування доцільності антикризового управління підприємства як динамічної системи, формування стратегії антикризового управління підприємством.

Основні матеріали дослідження. Антикризове управління в широкому сенсі – це збереження і зміцнення конкурентного положення підприємства. Це управління в умовах невизначеності, ризику.

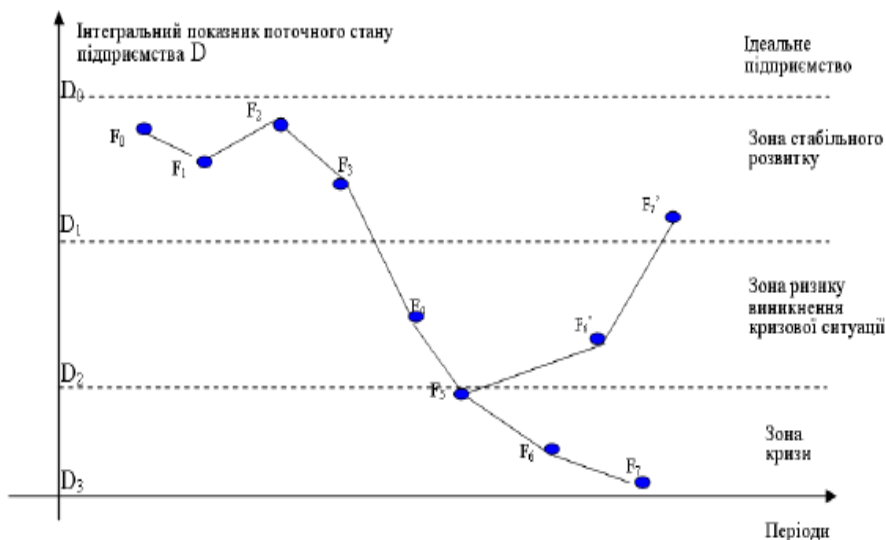
Антикризове управління підприємством – це система управління підприємством, яка має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання та усунення несприятливих для діяльності підприємства явищ за допомогою розробки і реалізації на підприємстві спеціальних заходів, які мають стратегічний характер і дозволяють усунути тимчасові перешкоди, зберегти і зміцнити ринкові позиції [2]. Антикризове управління повинно застосовуватися на будь-якому підприємстві незалежно від його економічного стану. Основною метою антикризового управління є запобігання негативним явищам в поточній діяльності підприємства.

Поточною діагностикою банкрутства є сукупність методів виявлення і оцінки ознак, які можуть привести до кризисного стану підприємства. Спостереження проводиться на базі фінансового аналізу за допомогою дискримінантних моделей, які мають статичний характер та не враховуються можливі зміни фінансового стану підприємства.

Підприємство є динамічною господарською системою, траєкторія розвитку якої характеризується фінансово-економічним станом (здатністю підприємства фінансувати свою діяльність). Залежно від рівня надійності і стійкості фінансово-економічного стану підприємство може перебувати в одній із наступних зон: стабільний розвиток, передкризовий стан, кризовий стан. Ці зони мають граничні точки, які визначаються рівнем комплексного показника фінансово-економічного стану підприємства та його критеріями: ідеальний стан підприємства (D_0), момент виникнення кризової ситуації на підприємстві (D_1), криза підприємства (D_2), фінансова неспроможність підприємства (D_3) (рис.1).

На рис.1 відрізок траєкторії розвитку підприємства (F_0, F_3) характеризує стабільний розвиток підприємства з незначними відхиленнями як у позитивному напрямку наближення до ідеального стану, так і в негативному напрямку наближення до зони ризику виникнення кризи на підприємстві. Відрізок (F_2, F_3) відображає виникнення причин, що погіршили фінансово-економічний стан підприємства. На відрізку (F_3, F_5) показано, що ці причини набули свого розвитку і на відрізку (F_5, F_7) призвели підприємство до кризового стану. До точки F_5 підприємство має можливість відновити платоспроможність і ліквідувати кризову ситуацію за допомогою заходів антикризового управління, які спрямовані на ліквідацію причин виникнення кризової ситуації і стосуються, передусім, фінансового оздоровлення

підприємства. На відрізку (F_5, F'_6, F'_7) заходи антикризового управління є складними і стосуються глобальних перетворень на підприємстві: зміни організаційної структури, реінжинірингу бізнес-процесів, зміни цілей і місії підприємства.



Рисunek 1. Траєкторія розвитку господарської системи підприємства

Запровадження антикризового управління на підприємстві має на меті здійснення таких заходів: діагностика процесів і тенденцій, що призводять до кризових ситуацій; прогнозування виникнення, розвитку і ймовірних наслідків кризових ситуацій; здійснення антикризового супроводження (виявлення процесів і тенденцій, що призводять чи можуть призвести до кризових ситуацій); завчасна підготовка на випадок виникнення надзвичайних ситуацій (антикризова профілактика); організація і координація ефективних дій для подолання надзвичайних кризових ситуацій та їх наслідків. Антикризове управління повинно базуватися на дослідженні основних напрямків діяльності підприємства, аналізі ефективності побудови організаційної структури підприємства, показниках його конкурентоспроможності та іміджу.

Антикризове управління повинно базуватися на дослідженні основних напрямків діяльності підприємства, аналізі ефективності побудови організаційної структури підприємства, показниках його конкурентоспроможності та іміджу. На основі результатів цього дослідження

виявляються слабкі місця функціонування підприємства, розробляються можливі шляхи подолання кризової ситуації, будується стратегія антикризового управління підприємством (рис. 2). Стратегія антикризового управління охоплює всі заплановані, організовані і контрольовані зміни в області існуючої стратегії, виробничих процесів, структури і культури будь-якої соціально-економічної системи, включаючи приватні та державні підприємства.

Висновки й перспективи подальших розробок. Впровадження антикризового управління дозволяє своєчасно виявляти проблемні питання, що стоять перед підприємством, а удосконалення економіко-математичного апарату дозволить з високою ймовірністю прогнозувати шляхи поліпшення фінансово – економічного стану у майбутньому.

Головним завданням антикризового управління, є забезпечення такого стану підприємства на ринку, коли йде мова не про банкрутство (ліквідацію), а про подоланні тимчасових труднощів, зокрема фінансових. Цього можна досягти за допомогою використання всіх можливостей сучасного менеджменту, розробки та практичної реалізації на підприємстві спеціальної програми, яка має стратегічний характер, тобто дозволяє «залишитися на плаву» при будь-яких ринкових колапсах.

Список використаних джерел

1. Антикризисное управление : / Э. М. Коротков, А. А. Беляев, Д. В. Валовой. – М. : Инфра-М, 2003. – 431 с.
2. Степаненко О. П. Економіко-математичні моделі і методи антикризового управління підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02 / О. П. Степаненко; НАН України, МОН України, Міжнар. наук.-навч. центр інформ. технологій та систем. – К., 2005. – 24 с.
3. Іванова М. І. Розробка антикризової стратегії управління підприємством / М. І. Іванова // Хімія і сучасні технології : IV міжн. наук.-техн. конф. студ., аспірантів та молодих вчених : тези допов. – Дніпропетровськ, 2009. – С. 376.
4. Надьон Г.О. Криза в діяльності підприємства: діагностика та подолання: [монографія] / Г.О. Надьон. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 384 с.

ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE AS A DYNAMIC SYSTEM

In terms of dynamic environment enterprise activity is influenced by various factors that cause unpredictable occurrence of potential threats and opportunities. The urgency of implementing anti-crisis management due to the fact that in such circumstances the company gets the ability to early detection of possible changes in the operation environment, and the forecast of their likely development to address identified threats and the opportunities to improve efficiency.

Anti-crisis management company as an integral part of the overall enterprise management system based on certain methodological positions, including the concepts, principles, methods, techniques, tools and models. Enterprise is a dynamic economic system, which is characterized by the trajectory of the financial and economic situation. Depending on the level of reliability and stability of the financial and economic performance can be in one of the following areas: sustainable development, pre-crisis state crisis.

These zones have boundary points determined level comprehensive measure of financial and economic performance and its criteria. Anti-crisis management should be based on a study of the main activities of the company, analyzing the effectiveness of building organizational structure, performance and competitiveness and image. The purpose of crisis management is to develop and timely implementation of measures aimed at timely diagnosis and neutralization of the most dangerous factors heavily influence the process of transition crisis in the crisis, and then in a crisis.

The strategic aspect of anti-crisis management has a very distinct features, such as defining new parameters of the product or production process based on the factors of scientific and technical progress, building a preventive crisis management purposes, the choice of indicators of the company, building a key indicator of the trend (parameter) determining or predicting turning point determining factors that may cause such a change, and finally taking steps to align trend.

Keywords: anti-crisis management, strategy, dynamic system.

УДК 338.512:339.138(477)

Гаврилко Т.О., Гавриленко А.В.

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті досліджені процеси створення та функціонування інформаційних систем управління фінансами.

Ключові слова: інформаційні системи, управління фінансами, життєвий цикл програмного забезпечення, надійність інформаційної системи, ефективність інформаційної системи.

В статье исследованы процессы создания и функционирования информационных систем управления финансами.

Ключевые слова: информационные системы, управление финансами, жизненный цикл программного обеспечения, надежность информационной системы, эффективность информационной системы.

Постановка проблеми. Підприємства, на яких упроваджене і успішно функціонує автоматизоване фінансове управління, відрізняються від інших новим рівнем філософії управління, вагомими фінансовими результатами, зростанням рівня якості продукції і посиленням конкурентних позицій на ринку. Зарубіжний досвід діяльності компаній, що використовують автоматизовані системи управління фінансами, свідчить не тільки про зростання їх фінансової мобільності і мінімізації витрат, здатності дуже швидко реагувати на зміни в ринковій ситуації, що забезпечує їх сталість і лідируюче положення, але і про високий рівень корпоративної культури, який супроводжується високопрофесійними діями персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання створення та функціонування інформаційних систем управління фінансами відображені в наукових працях таких учених як Бастріков М.В., Бурцева Є.В., Смельянова Н.З., Курков М.С., Мельник Л.Г., Семакін І.Г., Томашевський О.М., Шатунова О.В. та ін.

Мета статті. Метою статті є дослідження процесів створення та функціонування інформаційних систем управління фінансами.

Виклад основного матеріалу. Прийняття рішення щодо впровадження інформаційної системи (ІС) управління фінансами має починатись із встановлення інформаційних потреб підприємства, що дасть можливість визначити тип системи: придбати готову ІС чи розробити власну. Визначення інформаційних потреб можливе на підставі: 1) аналізу потреб керівного складу підприємства у фінансовій інформації, необхідній для ефективного прийняття рішень; 2) оцінювання інформаційних потреб працівників підприємства шляхом їх опитування і аналізу їх діяльності.

Результатом дослідження є формування схеми взаємозв'язку інформаційних потоків між відділами і підрозділами, а також менеджментом підприємства.

Можливе придбання ПЗ у вигляді пакетів прикладних програм (ППП), які натеper користуються достатньою популярністю. Е.Мартін виклав такі переваги ППП: значно менші витрати внутрішніх ресурсів, сприяння розвитку ІС, більші можливості порівняно з тими програмами, які можуть створити працівники на самому підприємстві. Однак застосування ППП на підприємствах продемонструвало і ряд проблем: у багатьох випадках в програмних продуктах не враховано особливості підприємства, іноді їх можливості більші, ніж інформаційні потреби підприємства, а іноді вони недостатні; до того ж, не завжди прийнятні умови, які може забезпечити розробник ППП щодо консультацій і технічного обслуговування.

Програмне забезпечення – одна із базових складових будь-якої ІС. *Життєвий цикл програмного забезпечення* – це процес створення і функціонування ПЗ, який характеризується реалізацією послідовних етапів, починаючи від часу прийняття рішення про необхідність його розроблення і закінчуючи вилученням з експлуатації. Процеси життєвого циклу ПЗ регламентуються стандартом ISO/IEC 12207:2008 «System and Software Engineering — Software Life Cycle Processes», який розроблений підкомітетом 7 «Системна та програмна інженерія» (SC 7 System and Software Engineering) спільного технічного комітету 1 ІСО/МЕК «Інформаційні технології» (ISO/IEC JTC 1 Information Technology). Першим міжнародним стандартом, у якому визначалась сутність процесів життєвого циклу ПЗ, став стандарт ISO/IEC 12207 від 1 серпня 1995 р. Наступні стандарти ISO/IEC 12207 (липень 2002 р.) та стандарт ISO/IEC 15288, Додатки до стандарту ISO/IEC 12207, розроблені відповідно до вимог стандарту ISO/IEC 15504-2, стандарт ISO/IEC 12207:2008 являють собою цілеспрямований рух зі створення гармонійної системи процесів життєвого циклу програмних продуктів і рекомендацій щодо їх застосування.

Відповідно до стандарту ISO/IEC 12207:2008 визначаються такі групи процесів життєвого циклу :

1. Процеси узгодження (2 процеси).
2. Процеси організаційного забезпечення проекту (5 процесів).
3. Процеси проекту (7 процесів).
4. Технічні процеси (11 процесів).
5. Процеси реалізації програмних засобів (7 процесів).
6. Процеси підтримки програмних засобів (8 процесів).
7. Процеси повторного застосування програмних засобів (3 процеси).

До процесів узгодження належать постачання та придбання. Процеси організаційного забезпечення проекту включають : процес менеджменту моделі життєвого циклу; процес менеджменту інфраструктури; процес

менеджменту портфеля проектів; процес менеджменту людських ресурсів; процес менеджменту якості.

Процеси проекту об'єднують процеси менеджменту проекту (процес планування проекту та процес управління і оцінювання проекту) та процеси підтримки проекту (процес менеджменту рішень, процес менеджменту ризиків, процес менеджменту конфігурації, процес менеджменту інформації, процес вимірювань). Технічні процеси включають: визначення вимог правовласників; аналіз системних вимог; проектування архітектури системи; процес реалізації; процес комплексування системи; процес кваліфікаційного тестування системи, процес інсталяції програмних засобів; процес підтримки приймання програмних засобів; процес функціонування програмних засобів; процес супроводження програмних засобів; процес вилучення з обігу програмних засобів. Процеси реалізації програмних засобів за стандартом ISO/IEC 12207:2008 охоплюють: процес аналізу вимог до програмних засобів; процес проектування архітектури програмних засобів; процес детального проектування програмних засобів; процес конструювання програмних засобів; процес комплексування програмних засобів; процес кваліфікаційного тестування програмних засобів. Процеси підтримки програмних засобів передбачають здійснення таких процесів, як процес менеджменту документації програмних засобів; процес менеджменту конфігурації програмних засобів; процес забезпечення гарантії якості програмних засобів; процес верифікації програмних засобів; процес валідації програмних засобів; процес ревізії програмних засобів; процес аудита програмних засобів, процес вирішення проблем у програмних засобах.

Процеси повторного застосування програмних засобів включають: процес проектування доменів; процес менеджменту повторного застосування активів; процес менеджменту повторного застосування програм. Рівень ефективності розроблення і використання ПЗ залежить від того, яка при цьому застосовується модель життєвого циклу ПЗ. Натепер найбільшого поширення набули моделі: водоспадна (каскадна чи послідовна), інкрементальна (еволюційна чи ітеративна), спіральна.

Водоспадна модель. Автор водоспадної моделі життєвого циклу (waterfall model) У.Ройс (дата створення моделі – 1970 р.). Відповідно до водоспадної моделі процес виконання проекту поділяється на стадії, які виконуються в строгій послідовності: формування вимог, проектування, реалізація, тестування, впровадження, експлуатація і супроводження. На стадії формування вимог опитується персонал підприємства для визначення інформаційних потреб відділів, змісту робіт та рівня відповідальності; визначаються технічні, фінансові, соціальні та організаційні аспекти впровадження проекту. На стадії проектування розробляється детальна схема проекту, визначається необхідна початкова інформація для досягнення

запланованих результатів. На стадії реалізації на основі розробок попередньої стадії створюється реальне ПЗ. Після тестування ПЗ здійснюються встановлення, подальша експлуатація і супроводження програмної системи.

Як переваги водоспадної моделі відзначають чіткість виконання стадій проекту, що досягається за рахунок документування вимог відповідно до всіх стадій проекту у вигляді технічного завдання; після завершення кожної стадії формується комплект документації, що створює основу для реалізації наступних стадій. Недоліки цієї моделі зумовлюються тим, що остаточне визначення інформаційних потреб і очікувань майбутніх користувачів до початку виконання робіт з розроблення і реалізації проекту є досить сумнівним; до того ж, ураховуючи, що розроблення проекту потребує певного часу, ці потреби можуть змінюватись. Для коригування вимог у процесі роботи над проектом виникає необхідність повернення до початкової стадії проекту, що спричинює зростання вартісних витрат, часу і в багатьох випадках до зміни форми проекту в цілому.

Інкрементальна модель. Сутність інкрементальної моделі полягає в розділенні процесу на декілька підзадач, кожна з яких являє собою окремі завершені невеликі проекти, що охоплюють усі стадії проекту. Кожна наступна ітерація акумулює результативність попередніх, додаючи власні результати – інкремент (приріст), що забезпечує еволюційне нарощування властивостей програмної продукції. Використання послідовних ітерацій передбачає можливість повернення до попередньої успішної ітерації у випадку виникнення певних проблем, що є вагомою перевагою моделі. Однак існують і негативні чинники, зумовлені передусім відсутністю завершеності концепції проекту протягом тривалого періоду часу; під час виконання певних ітерацій може виявитись непотрібною частина уже виконаної роботи; можливість коригування здійснюваних ітерацій впливає негативно на рівень відповідальності виконавців.

Спіральна модель. Сутність спіральної моделі (spiral model), розробленої Б.Боемом у 1988 р., в основу якої покладено класичний цикл Демінга PDCA (plan-do-check-act) – створення ПЗ за спіральним принципом з використанням методу прототипування. Спіральна модель відрізняється від інших тим, що ПЗ розробляється ітераціями; декілька ітерацій створюють прототип. Особливість моделі – можливість переходу до наступного етапу процесу після часткового виконання робіт на поточному; згідно з ітерактивним способом розроблення невиконані роботи будуть проведені на наступній ітерації. Б.Боем акцентував увагу на ризиках, які впливають на життєвий цикл: 1) дефіцит фахівців; 2) нереалістичні терміни і бюджет; 3) реалізація невідповідної функціональності; 4) розроблення неправильного користувацького інтерфейсу; 5) «золота сервіровка», перфекціонізм, непотрібна оптимізація і відточування деталей; 6) безперервний потік змін; 7)

брак інформації про зовнішні компоненти, що визначають оточення системи, залученої до інтеграції; 8) недоліки робіт, виконуваних зовнішніми (відносно проекту) ресурсами; 9) недостатня продуктивність розробленої системи; «розрив» у кваліфікації фахівців різних галузей знань.

Для кожного спірального циклу є характерним оцінювання ризику, за результатами якого приймається рішення про доцільність реалізації наступних ітерацій. Якщо висновок є позитивним, рух по спіралі продовжується, з поступовою конкретизацією деталей проекту до моменту формування остаточного варіанта проекту. Спіральній моделі властиві недоліки, зумовлені нерегламентованістю стадій життєвого циклу, що породжує проблему визначення терміну певного спірального циклу і переходу до іншого. Процес розроблення ІС включає реалізацію певних стадій і етапів, перелік і сутність яких регулюється відповідними державними стандартами. Державним стандартом ГОСТ 34.601 - 90 визначаються такі стадії створення автоматизованої системи (АС): формування вимог до АС; розробка концепції АС; технічне завдання; ескізний проект; технічний проект; робоча документація; введення в дію; супровід АС.

Натепер використовуються й інші стандарти, пов'язані з життєвим циклом ІС: Rational Unified Process (RUP); Microsoft Solutions Framework (MSF), Custom Development Method і ін. Успішне функціонування ІС управління фінансами залежить від таких категорій, як їх надійність і ефективність.

Надійність інформаційної системи – це її здатність підтримувати протягом певного часу необхідні значення всіх параметрів, від яких залежить якість виконуваних функцій у процесі експлуатації.

Рівень надійності ІС визначається рядом чинників: досконалістю апаратних засобів, їх функціональними можливостями і ступенем взаємодії; відповідністю ПЗ інформаційним потребам користувачів; ступенем кваліфікації персоналу і надійності системи щодо збереження інформації від її втрати у випадку неграмотних чи навмисних дій; режимом експлуатації технічних засобів і досконалістю способів їх діагностики; гнучкістю системи, зокрема її здатністю до доповнення новими компонентами; середовищем функціонування ІС. Спеціалістами визначені основні причини створення невдалих ІС: хибне уявлення про потреби користувачів; застосування технічних методів, передових за сутністю, але неадекватних конкретній ситуації; за час розроблення ІС у бізнесі замовника відбуваються істотні зміни; виникнення конфліктів у процесі впровадження ІС, спричинені небажанням відділів відмовитися від звичних систем.

Ефективність ІС оцінюється шляхом порівняння результатів, отриманих від її функціонування, із затратами на її розроблення, використання та розвиток. Для цього можливе застосування таких методів, як методи

інвестиційного та фінансового аналізу, якісні та ймовірнісні методи. Методи інвестиційного аналізу застосовуються аналогічно методу оцінювання будь-якого іншого інвестиційного проекту; їх поділяють на ті, в яких використовується дисконтування (метод розрахунку чистого зведеного доходу (NPV); метод визначення індексу рентабельності інвестицій ; метод визначення внутрішньої норми прибутковості інвестицій (IRR); дисконтований термін окупності і без застосування дисконтування (метод визначення терміну окупності інвестицій; метод визначення середньої норми прибутку на інвестиції (ARR)). Методи фінансового аналізу можуть бути як неформалізованими, що базуються на описанні аналітичних процедур на логічному рівні, і формалізовані, в основу яких покладено жорсткі аналітичні взаємозв'язки та залежності. Найбільш застосовувані методи фінансового аналізу – це ABC- аналіз, ROI (коефіцієнт повернення інвестицій), TCO (сукупна вартість володіння, TEI (сукупний економічний ефект), EVA (додана економічна вартість) і т.ін. Застосування таких якісних методів, як BSC (система збалансованих показників), SLCA (аналіз життєвого циклу систем), ITS (система показників IT) у поєднанні з кількісними методами дозволяє виявити чинники, що визначають рівень ефективності ІС. Методи ймовірнісного аналізу (наприклад, AIE – прикладна інформаційна економіка) на основі застосування математичних і статистичних моделей дозволяють оцінити ступінь імовірності виникнення ризикових ситуацій.

Висновки. Інформаційна система фінансового управління забезпечує процеси підготовки і прийняття управлінських рішень у сфері фінансової діяльності підприємства відповідною якісною інформацією, що дозволяє раціонально витратити фінансові ресурси, оперативно відслідковуючи рух і цільове використання грошових коштів, успішно застосовувати фінансові інструменти, безпосередньо впливаючи на рівень прибутковості підприємства, планування і прогнозування його розвитку. Створення ІС повинно підпорядковуватись таким принципам:

Принцип системності. Інформаційну систему потрібно розглядати як цілісну сукупність структурних елементів із властивими їм зв'язками і виконуваними функціями.

Принцип розвитку. Створення ІС передбачає можливість її подальшого поповнення і оновлення її функцій.

Принцип сумісності. Його сутність – забезпечення взаємодії ІС різних рівнів і видів.

Принцип стандартизації і уніфікації. Застосування типових, уніфікованих і стандартизованих елементів у процесі формування ІС спрямоване на економію витрат часу, праці та коштів.

Принцип ефективності. Ефект, що сприятиме впровадженню і функціонуванню ІС, має бути економічно обґрунтованим(і не тільки

економічно) щодо витрат на створення ІС.

Принцип першого керівника. Безпосередня відповідальність за впровадження і функціонування ІС покладається на керівника відповідного рівня (підприємства, організації чи галузі).

Принцип нових завдань. Інформаційна систем повинна відповідати вимогам постійного розширення спектру вирішуваних проблем з метою оптимізації процесів прийняття управлінських рішень.

Принцип автоматизації інформаційних потоків і документообігу. Упровадження ІС має забезпечувати використання комп'ютерних технологій на всіх етапах руху інформації.

Принцип автоматизації проектування. Повинна забезпечуватись ефективність власне процесу створення ІС з огляду на мінімальні часові, трудові та вартісні витрати.

У багатьох випадках невдалі ІС виникають через пріоритетну увагу технічним аспектам і недостатню увагу людському чиннику: неврахування потреб користувачів, відсутність роз'яснювальної роботи. ІС повинна не тільки бути досконалою з технічного погляду, але і привабливою для користувачів, підвищуючи мотивацію і рівень задоволення працею. Як критерії, що дають змогу оцінювати рівень задоволення працівників у результаті впровадження ІС, пропонуються такі: 1) задоволення від здобуття нових знань і використання їх в процесі використання ІС; 2) психологічне задоволення, пов'язане з реалізацією потреб націленості на успіх і визнання; 3) задоволення від підвищення рівня самостійності, різноманітності трудового процесу і зменшення рівня управлінського контролю.

Список використаних джерел

1. Бурцева Е.В. Информационные системы / Е.В. Бурцева, И.П. Рак, А.В. Селезнев. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2009. – 128 с.
2. Паклин Н. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям / Н. Паклин, В. Орешков. – СПб.: Питер, 2013. – 704 с.
3. Семакин И.Г. Информационные системы и модели / И.Г. Семакин. – ЛБЗ, 2005. – 303 с.
4. Томашевський О.М. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів / О. М. Томашевський, Г. Г. Цегелик, М. Б. Вітер, В. І. Дубук. - К. : ЦУЛ, 2012. - 296 с.
5. Федорович О.Е. Информационные технологии организационного управления сложными социотехническими системами / О.Е. Федорович, Н.В. Нечипорук, Е.А. Дружинин, А.В. Прохоров. – Харьков: Нац. аэрокосм. ун-т Харьковский авиационный институт, 2004. – 295 с.
6. Шатунова О.В. Информационные технологии / О.В. Шатунова. – Елабуга: Изд-во ЕГПУ, 2007. – 77 с.

Gavrylko T.O., Gavrylenko A.V.

INFORMATION SYSTEMS OF FINANCIAL MANAGEMENT: MODERN APPROACHES FOR CREATION AND FUNCTIONING

The information system of financial management provides the processes of preparation and acceptance of administrative decisions in the field of financial activity of enterprise the proper high-quality information, that allows rationally to outlay financial resources, operatively monitor motion and having a special purpose use of money, successfully to apply financial instruments, directly influencing on the level of profitability of enterprise, planning and prognostication of it development. Creation IS must submit such principles:

Principle of the system. The information system needs to be examined as an integral aggregate of structural elements with incident to it copulas and executable functions.

Principle of development. Creation IS foresees possibility of it subsequent addition and update of its functions.

Principle of compatibility. Its essence is providing of co-operation IS different levels and kinds.

Principle of standardization and unification. Application of typical, compatible and standardized elements in the process of forming IS directionally on the economy of charges of time, labour and money.

Principle of efficiency. An effect which will be instrumental in introduction and functioning IS must be economic grounded (and not only economic) in relation to charges on creation IS.

Principle of the first leader. Direct responsibility for introduction and functioning IS depends upon the leader of the proper level (enterprises, organizations or industries).

Principle of new tasks. Information systems must meet requirements of permanent expansion of spectrum of solvable problems with the purpose of optimization of processes of acceptance of administrative decision

Principle of automation of informatiin streams and record-keeping. Introduction IS must provide computer technologies usage on all stages of motion of information.

Principle of computer-aided design. Efficiency must be provided actually to the process of creation IS taking into account minimum sentinels, labour and cost charges.

As criteria which enable to estimate the level of satisfaction of workers as a result of introduction IS are offered: 1) satisfaction from the obtain of new knowledge and use it in the process of the IS usage; 2) psychological satisfaction, related to realization of necessities of aimed into success and confession; 3) satisfaction from the increase of level of variety of labour process decreasing of level of administrative control.

УДК 656.7.022

Гармаш О.М.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ПРОСУВАННЯ ТА НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ НА РИНКУ ЛОГІСТИКИ

В статті розглянуті питання організації діяльності освітнього закладу з просування освітньої програми на ринку логістики. Докладно розглянуто процес позиціонування інтелектуальних освітніх продуктів: виділені групи користувачів, які формують цільову аудиторію освітнього закладу; запропонований підхід до вибору стратегії позиціонування освітніх програм залежно від характеристик цільової аудиторії; визначено можливі типи купівельної поведінки. Описано основні процеси діяльності освітнього закладу.

Ключові слова: інформація, освітні послуги, інформаційні технології, інформаційні потоки, надання послуг, логістика, освітні програми, освітній заклад, цільова аудиторія.

В статье рассмотрены вопросы организации деятельности образовательного учреждения по продвижению образовательной программы на рынке логистики. Подробно рассмотрен процесс позиционирования интеллектуальных образовательных продуктов: выделены группы пользователей, которые формируют целевую аудиторию образовательного учреждения; предложенный подход к выбору стратегии позиционирования образовательных программ в зависимости от характеристик целевой аудитории; определены возможные типы покупательского поведения. Описаны основные процессы деятельности образовательного учреждения.

Ключевые слова: информация, образовательные услуги, информационные технологии, информационные потоки, предоставления услуг, логистика, образовательные программы, образовательное учреждение, целевая аудитория.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні економічні перетворення, які відбуваються в Україні та тенденції розвитку ринку логістики змушують вітчизняні освітні заклади все сильніше звертати увагу на програми підготовки фахівців та прийняття рішень з вдосконалення процесів надання освітніх послуг.

Зазначимо, що особливість освітнього бізнесу на ринку логістики полягає в тому, що освітній продукт як кінцевий інтелектуальний продукт створюється невеликими колективами розробників. Кожен освітній заклад прагне вивести на ринок і продати свій інтелектуальний продукт, а також він самостійно вивчає ринок логістики, розробляючи власні стратегії просування, прораховуючи ризики. Зазначимо, що при просуванні освітніх продуктів на логістичному ринку освітні заклади стикаються з низкою проблем: відсутності єдиних вимог до фахівців з логістики; відсутність сучасного логістичного обладнання та логістичних інформаційних продуктів

у освітніх закладах; високих ризиках «невдач»; слабка орієнтація на споживача освітніх послуг. Слід зазначити, що ключові питання маркетингу в більшості освітніх закладах потрібно переглянути або передавати на аутсорсинг профільним фірмам-посередникам.

Все сказане вище показує, що актуальність даної теми буде існувати постійно і трансформуватися відповідно до змін на ринку освітніх послуг та профільної освіти. Звертаємо увагу на те, що в даний час проблеми дослідження взаємної залежності ефективності управління діяльністю логістичних компаній і ефективності їх інформаційних систем суттєво відрізняються своєю складністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Наукова інтеграція дозволяє освітнім закладам використовувати не тільки розробки вітчизняних дослідників, але й зарубіжні програми та методики. Достовірність наукових положень, висновків і практичних рекомендацій ґрунтується на теоретичних і методологічних положеннях, сформульованих у дослідженнях вітчизняних і зарубіжних економістів, на аналізі статистичної та фактичної інформації. Проблемам надання освітніх послуг та адаптації освітніх програм до ринку логістичних послуг присвячено роботи таких науковців, як Лавлок Х., Хілл Н., Мак-Дуголл Р., Брайерлі Д., Херман Д., Пурлик В.М., Єфімов В., Девід Янг С., Григорак М.Ю., Гаджинській А.М., Дибська В.В., Сергєєв В.І., Неруш Ю.М., Окландер М.А.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Проте, поза увагою науковців залишилось питання процес позиціонування інтелектуальних освітніх продуктів на ринку логістики та стратегії позиціонування освітніх програм залежно від характеристик цільової аудиторії.

Ціллю даної статті є розгляд питання моделювання процесу позиціонування інтелектуальних освітніх продуктів на логістичному ринку.

Основний матеріал дослідження. Звернемо увагу на те, що ключовими питаннями є питання якості освітнього продукту і питання маркетингу освітнього закладу. Ці питання в багатьох випадках вирішуються одним підрозділом освітнього закладу, що насамперед вже висвітлює проблему маркетингу в освітньому закладі. Автор вважає доцільно провести поділ ключових видів діяльності: з вироблення освітньої послуги та її просування в окремі процеси, які будуть виконуватись професійно відповідними підрозділами або віддані на аутсорсинг. При використанні послуг посередника при роботі з цільовою аудиторією освітній заклад, а саме кафедра, має можливість повністю сконцентруватись на професійній діяльності, а проблеми з дослідження логістичного ринку, розповсюдженні інформації про новий освітній продукт та інші допоміжні дії лягають на

плечі посередника в якості якого може виступати відповідний підрозділ освітнього закладу.

Питанням просування на логістичний ринок освітньої продукції і супутніх послуг приділяється недостатньо уваги. При проведенні досліджень автор пропонує в основу побудови функціональних моделей і алгоритмів з просування освітніх програм на логістичному ринку використати процесний підхід, основна ідея якого полягає у виділенні і структуруванні безлічі бізнес-процесів організації, орієнтованих на одержання будь-якого кінцевого результату (кінцевого продукту або послуги), що задовольняє певній потребі споживачів освітніх послуг.

В якості кінцевих результатів маркетингової діяльності виділимо наступну множену послуг $X = \{x_i\}$, $i = \overline{1, k}$, де x_1 - дослідження конкурентоспроможності освітнього продукту; x_2 - дослідження ринку освітніх послуг; x_3 - пошук потенційних споживачів освітньої послуги; x_4 - розробка пропозицій щодо створення нової освітньої послуги; x_5 - розробка програми просування освітнього продукту; x_6 - розробка нової освітньої послуги; x_7 - модифікація існуючої освітньої послуги; x_8 - пошук готових освітніх продуктів та їх адаптація для логістичного ринку.

Відповідно до класичної теорії маркетингу [3-5] – безліч бізнес-процесів представимо у вигляді набору $P = \{p_j\}$, $j = \overline{1, n}$, де p_1 - оформлення замовлення на послугу; p_2 – сегментація логістичного ринку користувачів освітньої послуги; p_3 – оцінка конкурентоспроможності освітньої послуги; p_4 – позиціонування освітньої послуги; p_5 – аналіз ринкової ситуації; p_6 – формування стратегії просування, p_7 – просування освітньої продукції; p_8 – організація інформаційних каналів поставки освітніх послуг цільовій аудиторії.

Процес p_1 призначений для уточнення вимог та оформлення взаємовідносин між споживачами освітніх послуг та освітніми закладами. Він починається з прийому заявки від споживача, визначення його потреб у освітній програмі та потреб у формуванні професійних навичок чи послугі з подальшою конкретизацією індивідуального навчання. Також необхідно провести оцінку можливостей освітнього закладу, провести підготовку до укладення договору з уточненням умов і змістом надаваних послуг. І відповідно провести підписання договору та реєстрація необхідної інформації про споживача у своїй інформаційній системі.

Процес p_2 призначений для виявлення цільових споживачів на логістичному ринку із потенційних споживачів і визначення їх вимог до освітніх програм. Він складається із сукупності робіт, спрямованих на вивчення цільової аудиторії (потенційних або реальних споживачів) за

певними освітніми програмами. В якості обмежень на вибір методів сегментації логістичного ринку споживачів накладаються:

- кількість часу для викладення освітньої програми;
- форма навчання (дистанційна, денна, заочна, очно-заочна або безпосередньо у споживача послуги);
- кількість споживачів в одній групі.

Процес p_3 призначений для задоволення потреб освітнього закладу (розробника освітньої програми), який має власний освітній продукт і бажає просунути його на логістичний ринок та відповідно освітній продукт якого максимально задовольняє вимогам споживачів. В умовах великої різноманітності та кількості освітніх продуктів і відповідно різноскерованості впливу окремих факторів на якість освітніх продуктів конкурентоспроможність досліджуваного продукту може оцінюватися як за груповими, так і за узагальненими показниками.

Процес p_4 призначений для визначення місця освітньої послуги в ринковому сегменті серед аналогічних продуктів. Він складається із сукупності робіт, спрямованих на пошук такої ринкової позиції для освітньої послуги, яка буде вигідно відрізнити його від аналогічних продуктів конкурентів, дозволить побудувати схему позиціонування освітніх продуктів конкурентів і схему споживчих переваг досліджуваного освітнього продукту.

Процес p_5 призначений для комплексної оцінки освітньої послуги, що включає в себе аналіз сильних і слабких сторін освітньої програми, а також можливостей і загроз для розвитку. В основу даного процесу покладено процедури SWOT-аналізу.

Процес p_6 призначений для побудови стратегії просування освітнього продукту та інформації про нього на логістичному ринку на підставі даних про дослідження ринку: інформації про цільову аудиторію, інформації про освітню послугу і ринкове середовище.

Процес p_7 призначений для реалізації заходів з розповсюдження освітньої послуги та інформації про надавану освітню послугу на логістичному ринку відповідно до розробленої стратегії.

Процес p_8 призначений для опису взаємовідносин споживача та освітнього закладу по якості надання освітньої послуги відповідно до укладеного договору.

Один з варіантів послідовності процесів, що описують кожну з послуг, наведені в табл. 1.

Таблиця 1.- Перелік послуг та послідовність процесів

Послуга	Процеси
X ₁	p ₁ , p ₃ , p ₈
X ₂	p ₁ , p ₃ , p ₅ , p ₈
X ₃	p ₁ , p ₂ , p ₄ , p ₈
X ₄	p ₁ , p ₂ , p ₅ , p ₈
X ₅	p ₁ , p ₃ , p ₂ , p ₅ , p ₄ , p ₆ , p ₇ , p ₈
X ₆	p ₁ , p ₅ , p ₈
X ₇	p ₁ , p ₃ , p ₄ , p ₅ , p ₈
X ₈	p ₁ , p ₃ , p ₅ , p ₈

Кожна з послуг описується далі у вигляді відповідної функціональної моделі. Фрагмент опису освітньої послуги x₅ (розробка програми просування освітньої послуги) у вигляді взаємозалежної послідовності процесів представлений на рис. 1.

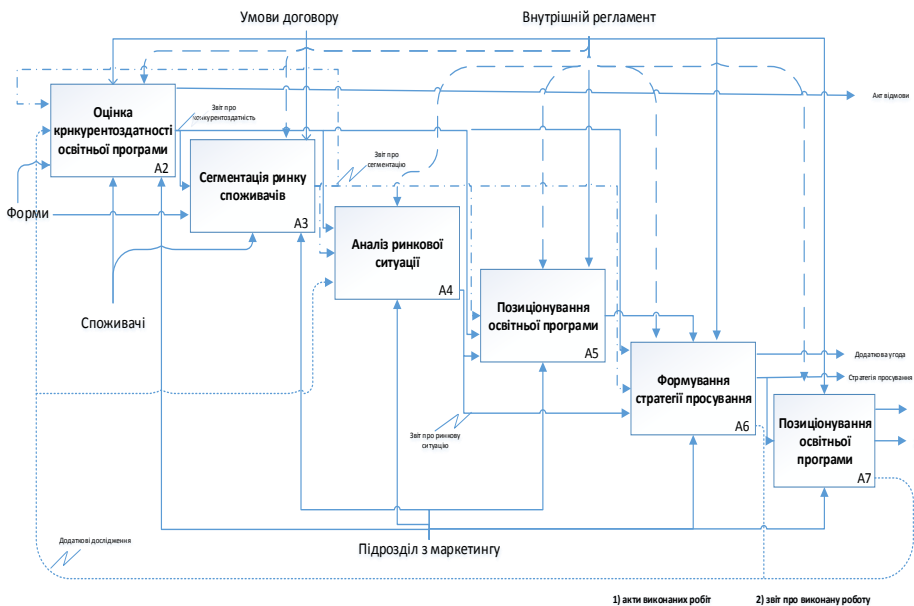


Рисунок 1. Функціональна модель процесу «Розробка програми просування освітніх програм»

Згідно з табл. 1, ця послуга складається з восьми процесів та ініціюється процесом p_8 (оформлення замовлення на освітню послугу), та завершується відповідно до процесу p_8 (організація надання освітньої послуги).

Деталізація будь-якого процесу на більш дрібні підпроцеси (роботи) проводиться за допомогою формальних моделей декомпозиції: моделі життєвого циклу та складу моделі. Декомпозиція проводиться до деякої елементарної роботи, для формального подання якої використовуються методологія структурного аналізу та моделювання.

Як приклад детального опису бізнес-процесу розглянемо процес p_4 (позиціонування освітньої послуги), функціональна модель якого представлена на рис. 2. В якості вхідних даних використовуються звіти процесів p_5 (аналіз ринкової ситуації) і p_2 (сегментація ринку користувачів освітньої послуги). Вихідні дані процесу – це стратегія позиціонування освітньої послуги.

Розглянемо питання виділення потенційних споживачів в сегменті. Насамперед визначається група потенційних споживачів (цільова аудиторія) та їх характеристики (розмір компанії, передбачувані обсяги слухачів, передбачувані витрати з постачання освітньої послуги, наявність конкурентів і частка кожного з них на ринку, оцінка можливих ризиків).

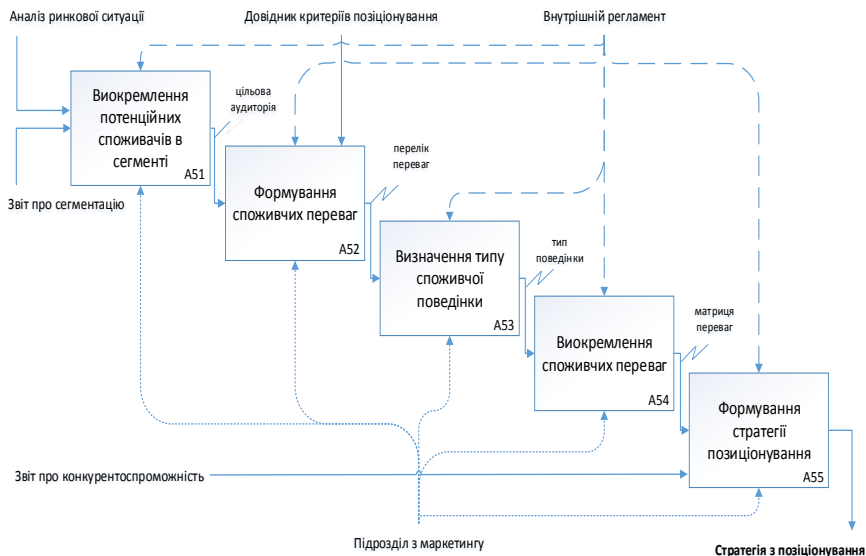


Рисунок 2. Функціональна модель процесу «Позиціонування освітньої послуги»

Також слід розглянути питання з формування споживчих переваг. Стосовно до ринку освітніх послуг в логістиці – думка про придбання освітньої послуги на логістичному ринку формують наступні спеціалісти організації-замовника: неопосередковані користувачі освітньої послуги; фахівці логістичних-служб, що відповідають за логістичні процеси на підприємстві та перші керівники компанії.

Безпосередніх користувачів цікавить насамперед повнота та практична направленість освітньої програми пропонованої освітньої послуги, можливості її розширення та доповнення додатковими модулями та дисциплінами, відповідність стандартам та менеджменту якості надаваної послуги, положенням, регламентам існуючих бізнес-процесів; сучасність технологій за якими надається освітня послуга, здатність до вдосконалення професійних навичок фахівців в прийнятний час; зрозумілість та практична направленість матеріалу освітньої послуги, якість програмного та методичного забезпечення, час надання освітньої послуги.

Фахівці логістичних-служб розглядають освітню послугу на предмет трудомісткості надаваних та засвоєних методик та технологій і подальшого їх адаптування для професійної діяльності.

Дану групу фахівців повинні цікавити наступні питання: можливість використання вивчених за допомогою освітньої програми методик та технологій, простота їх застосування, якість методичних матеріалів з освітньої програми; можливість адаптації нових методик до існуючих логістичних процесів; ступінь новизни освітньої програми, можливість моніторингу змін та оцінки ефекту від впровадження нових методик; оперативність впровадження, швидкість адаптації повного циклу процесів логістичного підприємства після впровадження нових методик.

Керівники компанії, виходячи з економічних міркувань, цікавляться в першу чергу розміром інвестицій в освітній проект та у підвищення ефективності функціонування компанії, а також економічними показниками, пов'язаними з використанням методик освітньої програми, такими як первісна вартість освітнього продукту, можливість надання знижок на нові версії освітньої програми, витрати на придбання додаткового обладнання та програмного забезпечення для впровадження технологічних рішень вивчених на освітній програмі, витрати на додаткове навчання персоналу, витрати (у разі необхідності) на реорганізацію бізнес-процесів компанії. Виділимо для подальшого викладу наступні типи купівельної поведінки керівників: новатори, конформісти, консерватори, прагматики і престижні (табл. 2).

Таблиця 2.- Характеристика типів купівельної поведінки керівників

Тип	Життєва позиція	Споживча поведінка
Новатор	Пробувати все нове, хай і не ефективно зараз.	Купує будь-яке інноваційне рішення для поліпшення конкурентоспроможності та перспективи
Конформіст	Прислухається до думки співробітників і партнерів по бізнесу	Купує освітні програми, якщо його хтось вже купував і не пошкодував про це: «Все купують - і я куплю»
Консерватор	Користується тим, що вже є. Приймає рішення самостійно	Купує освітні програми тільки в разі крайньої необхідності: обов'язкова вимога законодавства, неможливість ведення бізнесу та ін.
Прагматик	Поліпшувати – якщо це принесе відчутні результати. Приймає рішення з урахуванням думки фахівців	Купує освітні програми тільки у випадку, якщо буде корисний ефект від впровадження
Престижний	Бажання бути причетним до групи «Еліта бізнесу». Приймає рішення самостійно	Купує дорогі рішення з розкрученими брендами. Ціна не важлива

Будемо вважати, що купівельну поведінку фірми визначають в основному керівники організації. Залежно від типу керівника прийняття ним рішень проводиться або на основі індивідуального рішення, або з урахуванням думки спеціалістів з логістики та безпосередньо операційного персоналу.

Хотілося відмітити, що певна сукупність споживчих переваг щодо конкретної освітньої програми, виділеної з повного переліку характеристик позиціонування, формує споживчу перевагу організації в цілому. І все це впливає на визначення типу купівельної поведінки.

Важливим питанням також є виділення споживчих переваг. Зазначимо, що в залежності від типу керівника проводиться оцінка наявності споживчих переваг по конкретній освітній програмі. При формуванні

стратегії позиціонування основне завдання полягає в тому, щоб з урахуванням характеристик позиціонування продукту (споживчих переваг) і купівельної поведінки керівника організації-споживача зробити обґрунтований вибір необхідної стратегії позиціонування для просування освітньої програми на конкретний цільовий ринок.

Необхідну стратегію позиціонування для просування освітньої програми на конкретний цільовий ринок пропонується вибирати за допомогою математичного апарату таблиці рішень. Змістовний опис таблиці рішень представляється зазвичай у вигляді моделі, що складається з чотирьох квадрантів, що містять відповідно умові задачі, правило вибору рішень, перелік рішень (дій), результати вирішення, а формалізований опис у вигляді кортежу

$$\langle S, Y, R, C, A \rangle$$

де: $S = \{S_i\}, i = \overline{1, m}$ – множина умов, які описують параметри розглянутої предметної області; умови задаються набором якісних характеристик, що описуються бінарними відносинами «так», «ні» та кількісних показників, які описуються відносинами « \Leftarrow », « \Leftarrow », « \Leftarrow » або інтервальними значеннями «m-n»;

$Y = \{Y_j\}, j = \overline{1, k}$ – множина дій, які описуються на змістовному рівні і мають характер приписів. Приписи можуть мати сенс обраного рішення;

$R = \{R_p\}, p = \overline{1, n}$ – множина вирішальних правил, що визначають відношення між множиною дій і множиною умов (а саме такі, які визначають яку дію з множини Y виконується при певних значеннях параметрів з множини умов S);

$C = \|C_{jp}\|, A = \|A_{jp}\|$ – матриці, що встановлюють взаємозв'язки множини векторів умов з векторами дій, де

$$C_{jp} = \begin{cases} 1, \text{ якщо умова } S_i \text{ для правила } R_p \text{ виконується} \\ 0, \text{ якщо умова } S_i \text{ для правила } R_p \text{ не виконується} \\ 2, \text{ якщо умова } S_i \text{ для правила } R_p \text{ виконується частково} \end{cases}$$

$$A_{jp} = \begin{cases} 1, \text{ якщо правило } R_p \text{ прихводить до вибору рішень } Y_j \\ 0, \text{ в інших випадках} \end{cases}$$

З урахуванням специфіки освітніх програм для логістичного ринку як послуги в якості дій Y пропонується застосовувати такі стратегії позиціонування:

Y_1 – позиціонування по раціональним характеристикам (акцент ставиться на наявність методичного забезпечення та сертифікатів, комплексну безпеку, функціональну повноту і зміст, очікуваний ефект від впровадження, швидкість навчання та впровадження методик, інтеграцію з іншими програмами підвищення кваліфікації та ін.);

Y_2 – позиціонування по емоційним характеристикам (акцент ставиться на історію успіху освітньої програми, імідж освітнього закладу, наявність відомого бренду, якість методик та новизна програм навчання та ін.);

Y_3 – позиціонування за ціною (акцент ставиться на первісну вартість, витрати на впровадження методик, вартість навчання та ін.);

Y_4 – інтегрована стратегія (включає в себе ключові елементи декількох видів стратегій позиціонування).

Множина вихідних умов S задається набором якісних характеристик параметрів споживчих переваг освітньої програми в залежності від конкретного типу купівельної поведінки: S_1 – сукупні витрати на впровадження методик; S_2 – первісна вартість навчання; S_3 – очікуваний ефект від впровадження; S_4 – історія успіху освітньої програми; S_5 – імідж навчального закладу та відомість його бренду; S_6 – можливість інтеграції з існуючими навчальними програмами; S_7 – наявність методичного забезпечення та сертифікатів; S_8 – якість обслуговування слухачів; S_9 – комплексна безпека (ризики впровадження методик); S_{10} – ефект від оптимізації логістичних функцій на підприємстві; S_{11} – функціональна повнота програми курсу; S_{12} – якість викладення матеріалу освітньої програми.

Множина вирішальних правил R , визначаючих вибір стратегії позиціонування Y для конкретної цільової аудиторії, буде знаходитися в залежності від комбінації умов S , які приймають певні значення в ситуації та конкретній ринковій ситуації. Так, вирішальні правила вибору стратегії позиціонування на цільовому логістичному ринку, можна описати наступним чином:

$$R_1 (s_3 = 1 \wedge s_5 = 2 \wedge s_7 = 1 \wedge s_8 = 2 \wedge s_9 = 1 \wedge s_{11} = 1 \wedge s_{12} = 2) \rightarrow y_1$$

$$R_2 (s_4 = 1 \wedge s_5 = 2 \wedge s_6 = 2 \wedge s_8 = 1 \wedge s_{10} = 2 \wedge s_{12} = 1) \rightarrow y_2$$

$$R_3 (s_1 = 1 \wedge s_2 = 1 \wedge s_3 = 2 \wedge s_4 = 2 \wedge s_5 = 2 \wedge s_6 = 2 \wedge s_7 = 2 \wedge s_9 = 2 \wedge s_{11} = 2) \rightarrow y_3$$

$$R_4 (s_1 = 1 \wedge s_2 = 2 \wedge s_3 = 1 \wedge s_4 = 1 \wedge s_6 = 2 \wedge s_8 = 1 \wedge s_9 = 2 \wedge s_{10} = 1 \wedge s_{11} = 2 \wedge s_{12} = 1) \rightarrow y_4$$

$$R_5 (s_4 = 1 \wedge s_5 = 1 \wedge s_7 = 2 \wedge s_8 = 1 \wedge s_{11} = 2 \wedge s_{12} = 1) \rightarrow y_3.$$

Висновок. Враховуючи те, що відбувається поступовий перехід до європейських стандартів, коли все більше логістичних компаній починають

застосовувати сучасні методи освіти та підвищення рівня власного персоналу із впровадженням сучасних інформаційних технологій в управлінні логістичними процесами на підприємстві, вирішення питань з управління їх виробничою діяльністю практично повністю ґрунтується на даних різних розрахунків.

Отримані результати розвивають основні теоретичні положення маркетингу в частині логістичного та промислового ринків освітніх професійних програм, визначають нормативний перелік послуг та процесів відділу маркетингу на підприємстві сфери освіти, створюють основу для розробки освітніх програм професійної логістичної та маркетингової діяльності в частині інформаційної системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM-software), а також створення освітнього майданчика (Інтернет-порталу) по просуванню освітніх продуктів в середовищі Інтернет. У цих умовах найважливішою складовою підвищення ефективності управління діяльністю виробничих компаній є підвищення ефективності якості надаваних послуг за рахунок підвищення якості власного персоналу та впровадження сучасних інформаційних систем.

Список використаних джерел

1. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. – 640с.
2. Гаджинский А.М. Практикум по логистике. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 205 с.
3. Джонсон Дж., Вуд Д.Ф., Вордлоу ДЛ., Мэрфи П.Р. мл. Современная логистика: Пер. с англ. – 7-е изд. – М.: Вильямс, 69. 624 с.
4. Дыбская В.В. Управление складами в логистической системе. – М.: КИА-центр, 2000. – 110 с.
5. Ехлаков Ю.П., Ефимов А.А. Роль и место посредника на рынке прикладной программной обеспечения // Сибирская финансовая школа. — 2009. — № 2/73. — С. 73—77.
6. Криковський Є.В. Основи теорії логістичного управління // Матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. "Теорія і практика управління організацією з погляду тисячоліть". – Київ, 24–26 травня 2001 р. – К.: Політехніка, 2001. – С. 135.
7. Криковський Є.В. Логістика і сучасні виклики економіки // Економіка України у ХХІ столітті: ретроспектива і перспектива: Доп. Асоціації вчених "Еліта економічної науки Львова" / За ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – Л.: Львівський національний університет ім. Франка, 2002. – С. 184–212.
8. Москвитина Т.Д. Логистические центры как элемент развития транспортной системы Украины // Матеріали 2-ї Міжнар. наук.-практ. конф. "Ринок послуг комплексних транспортних систем та прикладні проблеми логістики". – К.: Автоекспо, 2000. – С. 196–201.
9. Родкина Т.А. Информационная логистика. – М.: Экзамен, 2001. – 288с.

Garmash O.

SIMULATION THE PROCESS OF PROMOTING AND PROVIDE EDUCATIONAL SERVICES IN THE LOGISTICS MARKET

The article deals with the issue of organization of educational institution to promote education program in the logistics market and the basic theoretical principles of marketing in logistics and industrial markets professional education programs. The approaches to the selection mechanism positioning strategies and regulations on the target logistics education market.

The questions of formation of consumer preferences in relation to the education market in logistics that form of educational service users are responsible for the logistics processes in the enterprise.

The theoretical approaches to complete and practical direction offered educational services, opportunities to expand and add additional modules, according to the standards of service quality management regulations and existing business processes.

Considered in detail the process of positioning intelligent educational products, selected user groups that form the target audience of the educational institution; the approach to the choice of positioning strategy of educational programs depending on the characteristics of the target audience; The possible types of consumer behavior. The basic processes of educational institution.

Keywords: information, educational services, information technology, information flows, services, logistics, training programs, educational institution, the target audience.

УДК 338.227

Онищук В.О.

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА І ЙОГО ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ

У статті розглянуто вирішення комплексу завдань, пов'язаних з розвитком, оцінкою і управлінням економічним потенціалом промислового підприємства у рамках системи загального оперативного управління промисловим підприємством. Неможливість цілісного розвитку економічного потенціалу промислового підприємства викликає протиріччя приватному закону «пропорційності і композиції», відповідно до якого, максимальна віддача від потенціалу, який має організація, може бути досягнута тільки у разі збереження при будь-яких можливих змінах пропорційності між цілісним системним утворенням і окремими його елементами.

Ключові слова: організаційно - економічний механізм, економічний потенціал промислового підприємства, промислові підприємства України.

В статье рассмотрены решения комплекса задач, связанных с развитием, оценкой и управлением экономическим потенциалом промышленного предприятия в рамках системы общего оперативного управления промышленным предприятием.

Невозможность целостного развития экономического потенциала промышленного предприятия вызывает противоречия частного закона «пропорциональности и композиции», согласно которому, максимальная отдача от потенциала, который имеет организация, может быть достигнута только в случае сохранения при любых возможных изменениях пропорциональности между целостными системными образованиями и отдельными его элементами.

Ключевые слова: организационно - экономической механизм, экономической потенциал промышленного предприятия, промышленные предприятия Украины

Постановка проблеми. Найбільш чіткою і жорсткою вимогою до функціонування промислового підприємств в умовах ринку являється забезпечення довгострокового і стабільного функціонування, заснованого на розвитку. Нині це залишається нездійсненим завданням для більшості промислового підприємств, що свідчить про дисбаланс їх господарського механізму ринковим умовам економіки. В якості причин такої невідповідності можна виділити наступні: невідповідність технології промислового підприємства сучасному рівню, невідповідність асортименту продукції і її якості вимогам споживачів, відсутність або недостатність робіт по впровадженню нової продукції, відсутність збалансованої кадрової політики розвитку персоналу, і так далі. Багато в чому подібні диспропорції, а також багато інших, викликані невідповідністю господарського механізму підприємства галузевому ринку, а в ширшому розрізі - ринку України і світовому ринку. Розглядаючи в цьому дослідженні основи формування і виділяючи принципи формування, елементи організаційно-економічного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства (ЕППП), автор робить припущення про те, що цей механізм має бути тісним чином погоджений і інтегрований в єдиний (агрегований) господарський механізм управління промисловим підприємством. Що поєднує в собі не лише економічні і організаційні складові, але також правові, мотиваційні і так далі.

Аналіз публікацій. Необхідно визнати, що розгляд організаційної і економічної складової механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства потребує в першу чергу визначення місця перерахованих складових в структурі інтегрованого (чи комплексного) механізму управління [1,8]. Спрямованість цього дослідження припускає розгляд особливостей формування організаційно-економічного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства, для чого необхідно детальніше розглянути і виявити особливості складових подібного роду механізму [4,5]. Досліджуючи теоретичні положення розвитку складних систем, автор дійшов того висновку, що для формування напрямів якісної зміни як промислового підприємства в цілому, так і його економічного потенціалу, потрібний комплекс заходів, який реалізується за допомогою спеціалізованого внутріфінансового механізму, інтегрованого в загальну систему управління промисловим підприємством, що охоплює і регламентує за допомогою системи правових, організаційних, економічних, мотиваційних, політичних, екологічних, механізмів усі процеси, що

відбуваються в організації [2,3,9].

Механізм розвитку економічного потенціалу промислового підприємства, таким чином, має бути багаторівневою системою взаємозв'язаних механізмів різної спрямованості, що забезпечують планомірне якісне, безповоротне перетворення системи кадрових, виробничих, технічних, фінансових можливостей промислового підприємства з метою забезпечення його довгострокової конкурентоспроможності [6,7,10].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.

Акцентуючи увагу саме на сукупності різних механізмів у рамках загального механізму розвитку промислового підприємства, автор припускає, що сам по собі процес розвитку - процес для будь-якої організації всеосяжний і у рамках певного, конкретного механізму складно знайти достатній теоретичний і практичний інструментарій для його успішної реалізації. Причому, можемо також припустити, що дослідження подібної проблеми може виходити за межі економіки і стосуватися правових, політичних, екологічних аспектів розвитку.

Ціллю **статті** є формування саме організаційно-економічного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ми вважаємо за можливе запропонувати наступне визначення: організаційно-економічний механізм є складною системою приватних механізмів, що функціонують на мікрорівні, роблять вплив, і що перебувають під впливом, макрорівня, з метою досягнення ефективної взаємодії організаційних процесів і економічних стосунків, що виникають при реалізації організацією діяльності конкретного характеру. Таким чином, чи йде мова про функціонування великого промислового комплексу, процес адаптації виробничого процесу, або реалізацію певного виду стратегії на промисловому підприємстві, організаційно-економічний механізм забезпечує організаційними і економічними заходами необхідний рівень взаємин, сприяючий досягненню поставлених перед подібною освітою цілей. Як вже було відмічено автором раніше, механізм розвитку економічного потенціалу промислового підприємства (ЕППП) чітко і органічно повинен вписуватися в систему управління промисловим підприємством, і конкретизуватися спеціально сформованою системою управління, що має в розпорядженні власні специфічні принципи функціонування, певну структуру і набір складових елементів.

Вирішення комплексу завдань, пов'язаних з розвитком, оцінкою і управлінням ЕППП у рамках системи загального оперативного управління промисловим підприємством не представляється можливим через цілий ряд причин. По - перше, рішення подібного комплексу проблем носить у кращому разі по елементний характер, що і можна спостерігати на вітчизняних підприємствах, проте не можна забувати, що цілий ряд законів, і зокрема закон емерджентності (цілісності) визначає появу нової якості лише у випадку особливим чином організованої інтеграції елементів. По - друге, що є прямим наслідком першого, порушення принципу

системного розвитку може мати негативні наслідки, зважаючи на послаблення або повну відсутність зв'язків між окремими по елементними системами управління економічним потенціалом промислового підприємства. Неможливість цілісного розвитку ЕППП викликає протиріччя приватному закону «пропорційності і композиції», відповідно до якого, максимальна віддача від потенціалу, який має організація, може бути досягнута тільки у разі збереження при будь-яких можливих змінах пропорційності між цілісним системним утворенням і окремими його елементами.

Здолати вищеперелічені проблеми можна за умови створення спеціального організаційно - економічного механізму управління розвитком економічного потенціалу промислового підприємства. Під таким механізмом слід розуміти комплекс елементів (економічних і організаційних), покликаних вирішувати питання, пов'язані із забезпеченням розвитку ЕППП і його ефективним використанням, специфічних зв'язків, що характеризуються набором і взаємодією.

При побудові механізму управління розвитком економічного потенціалу сучасного промислового підприємства необхідно в його основу закласти такі з організаційних принципи, які дозволили б забезпечити адекватний розвиток основних елементів, що забезпечують його функціонування.

Механізм управління і розвитку ЕППП має бути спрямований на досягнення тих, що стоять перед ним і його елементами (організаційними і економічними) завдань, і будуватися, як і будь-яка складна система, на основі специфічних принципів. Виділимо найбільш важливі з них, класифікуючи на загальні, приватні і ситуаційні.

Принципи побудови організаційно - економічного механізму, також як і принципи побудови організації пов'язані між собою, і тільки їх комплексне застосування може забезпечити успіх функціонування і розвитку економічного потенціалу промислового підприємства як цілісної системи.

У економічній літературі принципи побудови складної організаційної системи, з деякою долею умовності, прийнято розділяти на: загальні, такі що характеризуються постійною дією в усіх матеріальних системах; приватні, постійно діючі тільки в чітко певній сфері соціальної системи; ситуаційні, дія яких носить непостійний характер і обумовлено, як правило, характерними особливостями діяльності або ситуаційними умовами

Виділяючи загальні принципи побудови OEM в розрізі структурних принципів, покликаних забезпечити чітку взаємодію між спільними цілями і завданнями, з одного боку, і їх розподіл на більше приватні і дрібні, з іншою, сприяючи правильному призначенню і підбору відповідальних виконавців за розвиток ЕППП, закріпленню за ними відповідних повноважень і відповідальності, а також створення цільових команд, можна особливо виділити - принципи розподілу праці, єдності цілей і керівництва, співвідношення централізації і децентралізації. У ряді загальних процесуальних принципів, які зумовлюють характер і зміст діяльності

керівників, їх взаємовідношення з підлеглими, застосування санкцій і так далі, слід виділити єдність командування, корпоративний дух, підлеглисть головної мети. Що входять до групи загальних принципів побудови OEM принципи кінцевого результату покликані визначати оптимальні характеристики функціонування подібного механізму, в основу якого покладені порядок і стабільність, а також ініціатива і сумлінність співробітників.

Характеризуючи систему загальних принципів формування і функціонування OEM управління розвитком ЕППП можна виділити принципи сумісності, зворотного зв'язку, розвитку і конкуренції. Усі перераховані принципи на наш погляд мають особливе значення і вимагають детальнішого розгляду. Так, принцип сумісності може бути розглянутий в двох аспектах. По - перше, управління розвитком конкретної системи повинно відбуватися в тісному взаємозв'язку з усіма з нею взаємозв'язаними складними цільовими і функціональними системами управління і розвиватися з ними на єдиній основі. По - друге, конкретний механізм функціонування і розвитку повинен пронизувати усі рівні управління і охоплювати усі елементи системи, враховуючи особливості їх функціонування і можливості їх зміни, тобто повністю відповідати особливостям загальної системи. Суть принципу зворотного зв'язку полягає в постійному контролі результатів управління і розвитку економічного потенціалу промислового підприємства. Подібний принцип є універсальним при проектуванні складних механізмів управління і розвитку, і дозволяє здійснювати корекцію у разі виникнення відхилень при реалізації дій. Слід зазначити, що зворотний зв'язок може носити як позитивний, так і негативний характер, але незважаючи на це результат функціонування системи в цілому не можна оцінювати виходячи тільки з цих категорій. Оцінка інформації суб'єкта управління повинна мати значною мірою оперативності і достовірності, тоді не стануться втрати в якості управління.

Принцип розвитку може бути також розглянутий в декількох аспектах. По-перше, він має на увазі те, що механізм управління, зміст виконуваних робіт повинні постійно удосконалюватися відповідно до загального розвитку системи, підвищення складності виробничих, технологічних процесів і управління. По-друге, відповідно до того, що розвиток може носити як прогресивний так і регресивний характер, прогресивно і регресивний розвиток може охоплювати тільки певний компонент системи, а вже потім і усю систему в цілому. Практичний досвід господарювання неодноразово свідчить про те, що життєздатність соціальної системи багато в чому визначається наявністю і мірою розвитку конкурентних змагань. Конкуренція сприяє виявленню найбільш результативних і ефективних шляхів соціально - економічного розвитку, що і виражається в застосуванні найбільш ефективних методів управління і господарювання. Таким чином можна сказати, що в принципі конкуренції зосереджений також і

принцип економічності, що припускає в якості однієї з провідних цілей функціонування організаційно, - економічного механізму раціоналізацію управлінських витрат і отримання максимальної економічної ефективності від управління, використання і розвитку економічного потенціалу промислового підприємства.

Приватні принципи, як вже було відмічено нами раніше, мають постійну дію, але обмежене поширення в соціально - економічних системах. Залежно від того, наскільки правильно підбрана система приватних принципів, може бути визначений успіх функціонування організаційно - економічного механізму. Так, в числі приватних принципів, вживаних у рамках формування механізму розвитку, слід виділити принципи економічного планування, прогнозування, розподілу.

Нарешті, особливості застосування ситуаційних принципів, обумовлені ситуацією, або особливим характером діяльності. У рамках формування організаційно - економічного механізму подібні принципи можуть діяти при створенні команди виконавців, відповідальних за певну ділянку розвитку і управління економічним потенціалом промислового підприємства, вироблення стратегії, екстрену корекцію, і так далі. В зв'язку з цим виділимо: професіоналізм, здатність до швидкого рішення виникаючих проблем, вміння взаємодіяти, працювати в колективі, вміння працювати самостійно, особиста відповідальність. Механізм функціонування і розвитку економічного потенціалу промислового підприємства, в основу якого покладена вищевикладена система принципів, має бути сукупністю економічних, організаційних, а також мотиваційних, правових способів цілеспрямованої дії, що забезпечує узгодження інтересів в процесі функціонування взаємодіючих сторін, об'єктів і суб'єктів управління. Кожен елемент механізму розвитку у свою чергу також є приватним механізмом: структуризації процесів, що протікають в організації; системного планування і стратегічного управління; інформаційної взаємодії; конкуренція; оцінки можливостей і ресурсів промислового підприємства і так далі. Як вже було відмічено раніше, цей механізм розвитку є невід'ємною частиною інтегрованого механізму управління промисловим підприємством.

Розвиток економічного потенціалу припускає, по-перше, зчленування цілей розвитку потенціалу промислового підприємства із спільними цілями діяльності промислового підприємства і по-друге - включення заходів розвитку у сформовані стратегічні плани. Звідси напрошується висновок про те, що цілі функціонування організаційно-економічного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства протягом всього часу його дії можуть бути якнайповніше реалізовані у рамках системи стратегічного управління.

Комплексна оцінка рівня економічного потенціалу - це сукупність регулярних процедур аналізу потенціалу, ідентифікація стану чинників його, що утворюють, визначення можливих наслідків невідповідності і диспропорцій

в рівні розвитку кожного з елементів на стан економічного потенціалу і на функціонування промислового підприємства, визначення ваговитості кожного з елементів у рамках економічного потенціалу промислового підприємства. Безумовно, результати комплексної оцінки в сукупності із зовнішнім і внутрішнім аналізом є основою для прийняття загальної стратегічної лінії розвитку організації. Причому, на результати внутрішнього аналізу також будуються на даних про наявний потенціал. Управління потенціалом включає розробку і реалізацію набору економічно обґрунтованих для умов промислового підприємства рекомендацій і заходів по нарощуванню (використанню і тому подібне) стану економічного потенціалу до встановленого відповідно до цілей.

Висновки. Таким чином, ми вважаємо, що яку б стратегічну лінію не вибрало керівництво промислового підприємством: стратегію росту (стратегію оптимального росту, стратегію обмеженого росту, комбіновану стратегію) або стратегію згортання, ряд функціональних стратегій (стратегію науково-технічного розвитку, стратегію маркетингу, кадрового розвитку, нову виробничу або продуктову стратегію) або навіть реорганізацію промислового підприємства (при реалізації стратегій оптимального росту або згортання), рішення, що приймаються, по реалізації таких стратегій повинні, безумовно, передбачати заходи, спрямовані на розвиток потенціалу промислового підприємства. Об'єктом оцінки і управління в даному випадку може виступати стратегічний план розвитку, як окремих елементів, так і усієї сукупності потенціалів, що утворюють економічний потенціал промислового підприємства. Подібний план повинен містити також ряд тверджень відносно майбутнього розвитку по відношенню до промислового підприємства зовнішнього середовища: економічних, технологічних, соціальних, організаційних, правових, правових і політичних, і оскільки розвиток економічного потенціалу має не лише суб'єктивне, але і об'єктивне значення, то і оцінка досягнутого рівня розвитку повинна будуватись з урахуванням об'єктивної реальності.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 7. — С. 71-76.
2. Войнаренко М.П. Моделювання бізнес – процесів при реформуванні промислового комплексу / М.П. Войнаренко, О.М. Косюк // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2001. - №6. – с. 16-25.
3. Дороніна М. С. Управління економічними і соціальними процесами підприємства. Монографія. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 432 с.
4. Куценко А. С. Основні проблеми і радикальні шляхи вирішення антикризового управління промисловими підприємствами: монографія / Українська академія наук. – К.: Фенікс, 2006.
5. Ландик В. И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения. – К.: Наукова думка, 2003. – 364 с.

6. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. –К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
7. Сутиріна С. Визначення місця стратегічного потенціалу в управлінні підприємством / С. Сутиріна // Економіст. - 2007. - № 2. — С. 45-48.
8. Jose de la Torre, Yves L. Doz, Timothy Devinney. Managing the Global Corporation: Case Studies in Strategy and Management. McGraw-Hill/Irwin; 2nd edition July 21, 2000. - 580 p.
9. Peter Cheese, Robert J. Thomas, Elizabeth Craig, Robert J. Thomas. The Talent Powered Organization: Strategies for Globalization, Talent Management and High Performance. Kogan Page; November 28, 2007. - 288 p.
10. Michael E. Porter. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Free Press; 1 edition June 1. 1998. - 397 p.

Onischenc V.O.

THEORETICAL AND APPLIED PRINCIPLES OF THE FORMATION MECHANISM OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE INDUSTRY AND ITS KEY ELEMENTS

The article deals with solving the complex problems associated with the development, evaluation and management of the economic potential of industrial enterprise as part of the overall operational management of industrial enterprise is not possible for a number of reasons. In - the first solution of this problem is complex at best cell in nature, as can be observed in domestic enterprises, but do not forget that a number of laws, particularly the law *emerdzhenosti* (integrity) determines the appearance of new money only in a special way Organized integration elements. In - the second, which is a direct consequence of the first, infringement of the principle of system development can have negative consequences, given the weakening or complete lack of communication between different control systems for elemental economic potential of industrial enterprises. Failure holistic development of the economic potential of industrial enterprises controversial private law "proportionality and composition", according to which the most out of the potential that the organization can be achieved only when saving for any possible changes of proportionality between holistic education system and individual its elements. Overcome the above problems can be provided to create a special organization - economic mechanism of development of the economic potential of industrial enterprise. Under this mechanism should be understood set of elements (economic and organizational), designed to deal with the provision of economic potential of industrial enterprise and its effective use specific links, characterized by a set and interaction. When building a mechanism for managing the development of the economic potential of modern industrial enterprise must lay it on the following organizational principles that would ensure the adequate development of the basic elements that make its functioning. The mechanism of management and development of the economic potential of industrial enterprises should focus on achieving those facing it and its elements (organizational and economic) problems, and built like any complex system, based on specific principles. We select the most important of them, ranging in general, private and situational. Principles of organization - economic mechanism, as well as principles of organization are related, and only their combined use can ensure the success of the operation and development of the economic potential of industrial enterprise as an integrated system.

Keywords: organizational - economic mechanism, economic potential of industrial enterprises, industries Ukraine

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто генеральну мету реалізації державної маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України є переклад економіки на новий технологічний рівень, що безпосередньо пов'язане з формуванням економічних умов для виходу на ринок конкурентоспроможної інноваційної авіапродукції в інтересах реалізації стратегічних національних пріоритетів України: підвищення якості життя населення, досягнення економічного росту, розвитку фундаментальної науки, забезпечення оборони й безпеки країни шляхом об'єднання зусиль держави, науково-освітнього й підприємницького сектору економіки на основі взаємовигідного партнерства.

Ключові слова: маркетинго-інноваційна діяльність, економіка розвитку, авіаційна галузь України.

В статье рассмотрена генеральная цель реализации государственной маркетинговой стратегии инновационного развития авиационной отрасли Украины, которая является основой перевода экономики на новый технологический уровень, непосредственно связано с формированием экономических условий для выхода на рынок конкурентоспособной инновационной авиационной продукции в интересах реализации стратегических национальных приоритетов Украины: повышение качества жизни населения, достижение экономического роста, развитие фундаментальной науки, обеспечения обороны и безопасности страны путем объединения усилий государства, научно-образовательного и предпринимательского сектора экономики на основе взаимовыгодного партнерства.

Ключевые слова: маркетингово-инновационная деятельность, экономика развития, авиационная отрасль Украины.

Постановка проблеми. Генеральною метою реалізації державної маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України (МСРАГУ) є переклад економіки на новий технологічний рівень, що безпосередньо пов'язане з формуванням економічних умов для виходу на ринок конкурентоспроможної інноваційної авіапродукції в інтересах реалізації стратегічних національних пріоритетів України: підвищення якості життя населення, досягнення економічного росту, розвиток фундаментальної науки, забезпечення оборони й безпеки країни шляхом об'єднання зусиль держави, науково-освітнього й підприємницького сектору економіки на основі взаємовигідного партнерства.

Аналіз публікацій. Провідні країни світу, опираючись на теорію Н. Кондратьєва про більші хвилі в економіці, створюють цивілізацію шостого

укладу, важаючи, що глибинні причини нинішньої світової кризи — у вичерпанні можливостей п'ятого укладу. Світ входить в VI - й технологічний уклад, на це й повинна орієнтуватися державна МСІРАГУ [4,9,11].

Кожний технологічний уклад, як і будь-який окремих технологічний процес, розбудовуючи за законом логістичної кривої, проходить у своїй динаміці три основні фази. Спочатку значні зусилля лише дуже слабо просувають результат, що досягається в необхідному напрямку. Це фаза латентного розвитку, коли нова технологія розбудовується в надрах інших технологічних процесів [1,7,8]. Потім, у міру нагромадження критичної маси технологічного розвитку, випливає технологічний ривок, коли відчутний результат досягається без значних зусиль. Це період активного розвитку нової технології. Згодом, у міру наближення до технологічної межі, витрати (як у натуральному, так і у вартісному вираженні) значно зростають у пропорції до ефекту, що досягається, що свідчить про старіння й відхід даної технології [2,3].

Інвестиції в розвиток нової технології МСІРАГУ, здійснені на першій фазі, приносять непорівнянні із вкладеннями результати. Саме в цьому полягає основна причина того факту, що на першій фазі держава підтримує НДДКР і інвестиції в нові технологічні уклади МСІРАГУ, незважаючи на високі ризики й на те, що значна частка витрат на НДДКР не супроводжується генеруванням нової наукової інформації. Але навіть у тих випадках, коли дослідження й розробки увінчуються створенням якісно нового авіапродукту, потрібен значний період часу перш, ніж даний авіапродукт вступить у процес відтворення й буде реалізований як вартість, відшкодовуючи витрати на його створення й забезпечуючи умови нагромадження підприємницького капіталу. Підтримка нових технологій МСІРАГУ на етапі їх виникнення здійснюється багато в чому за рахунок сукупного прибавочного продукту суспільства, за рахунок виплати засобів, не забезпечених товарним покриттям, за рахунок так званих інфляційних заходів стимулювання економічного росту [5].

Інфляційні тенденції, що виникають завдяки інвестиціям у технології МСІРАГУ. У третій фазі розвитку відзначається класичний варіант зменшення продуктивності капіталу: кожне наступне вкладення приносить у середньому все менш питомий ефект, застарівший технологічний уклад МСІРАГУ перетворюється в «чорну діру», здатну проковтнути будь-який обсяг інвестицій, від яких жоден суб'єкт не одержать адекватної віддачі. Чим сильніше інвестиційна підтримка відсталих технологій, тим швидше вичерпується їх технологічний потенціал [6].

Падіння норми прибутку, в остаточному підсумку, викликає технологічне зрушення в суспільстві, масовий перехід до нового технологічного укладу, внаслідок якого норма прибутку різко,

стрибокподібно підвищується і далі впливає поступальний розвиток макроекономічної системи в рамках уже нового технологічного укладу, що означає черговий тривалий період поступового зниження норми прибутку, що визначає поступально циклічний характер сучасної техніко-економічної динаміки [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми На форми інноваційного розвитку економіки помітний вплив виявляє авіаційна галузь України (АГУ), які інвестують не в певні технологічні уклади МСІРАГУ як такі, а в окремі проекти, виходячи із власних цілей і уяви про ефективність інвестицій. Розвиток же тих або інших технологічних укладів не є їхнім безпосереднім завданням, воно, скоріше, виступає побічним наслідком здійснюваних ними маркетинго-інноваційні процеси (МІП).

Ціллю роботи є визначення інвестиції АГУ які мають на увазі наявність певних технологій і тим самим спрямовані на підтримку й розвиток

Виклад основного матеріалу. У відносній картини взаємодії приватних економічних інтересів представляється можливим виділити МСІРАГУ у системі координат, пов'язаної з технологічним розвитком.

На основі логістичної моделі описується динаміка норми прибутку суб'єкта АГУ, що інвестує в певну технологію. Норма прибутку максимальна в крапці перегину логістичної кривій, у крапці максимально швидкого її росту, що доводиться на другу фазу. Отже, якщо вважати метою АГУ короткострокову максимізацію норми прибутку, то цільовим орієнтиром для неї буде перебування в крапці перегину логістичної кривої.

АГУ, що переслідують короткострокові цілі, орієнтовані на крапки перегину відповідної узагальненої логісти. Численні дослідження підтверджують той факт, що подібна стратегія породжує орієнтацію на «що підхоплюють» нововведень (catching up), але не на їх піонерну розробку, яка вимагає від інвестора вкладень на першій, «латентній» фазі розвитку технології, коли її віддача важко прогнозована.

У практиці технологічного розвитку України вважається звичайною ситуація, коли АГУ протягом десятиліть використовує одного разу знайдене технологічне рішення. Це пов'язане, насамперед із тривалими строками вибуття основного капіталу, з повільною зміною поколінь техніки в АГУ. У дослідженнях автора відзначається, що, незважаючи на високий рівень конкуренції й доступність фінансових ресурсів, більшість авіапідприємств АГУ не здійснюють інновації й прихильні імітаційним стратегіям. В Україні вкрай незначна частка інноваторів, навіть орієнтованих на національний ринок, але висока частка імітаторів, що копіюють нововведення розраховуючи на вузькі регіональні ринки. Імітації менш ризиковані, чим розробки повного циклу, але такі стратегії не створюють стійких конкурентних переваг не тільки на світовому, але й на внутрішньому ринку,

оскільки вони легко копіюються при наявності цінових переваг у структурі витрат (рис. 1). Показово, що серед національних новаторів у півтора раза більше авіапідприємств АГУ із високим рівнем конкурентоспроможності, чим серед імітаторів.

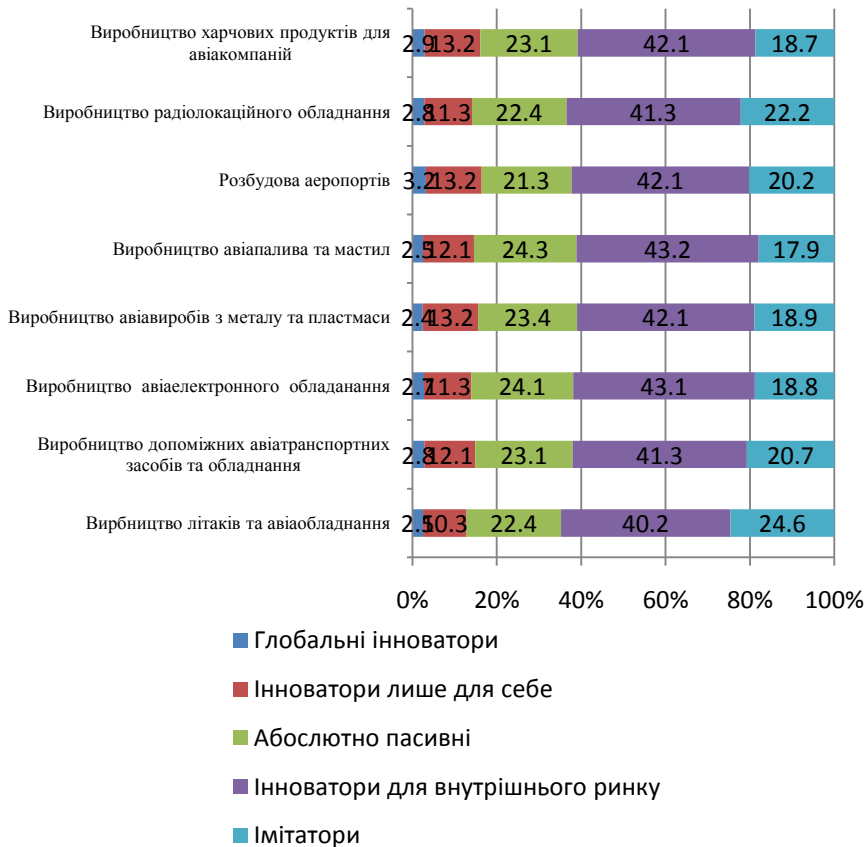


Рисунок 1. Розподіл авіапідприємств АГУ по інноваційних групах (% від числа, що відповіли)

Інституціональна концепція «провалів ринку» пояснює факт низької частки новаторів відсутністю необхідного обсягу державної підтримки, тому що АГУ не орієнтована на інвестиції в розвиток нових технологій, від яких вона не одержить відповідного прямого комерційного ефекту. Таким чином, вирішення даної проблеми пов'язане з можливістю інтернаціоналізації

зовнішніх ефектів, яка орієнтована на підвищення цінності інвестицій у нові технології з погляду АГУ, НІС, економіки в цілому. Таким чином, визначаючи перспективи розвитку МСПРАГУ, необхідно враховувати, що на основі власних ресурсів АГУ не може забезпечити достатня кількість інвестицій, тому що вигоди від НДДКР для всього суспільства значно перевищують вигоди, одержувані яким-небудь із господарюючих суб'єктів і навіть при максимально повному обліку зовнішніх ефектів АГУ направляє на НДДКР значно менше ресурсів, чим цього вимагають суспільні інтереси. Завдання держави полягає в тому, щоб на основі ефективної маркетинго-інноваційної політики на макрорівні створити умови для збільшення числа новаторів, тому що значне число консерваторів небезпечно для макроекономічної системи через розгортання інфляційних процесів і структурних перекосів в національній економіці.

У періоди технологічних зрушень, коли йде відмова від застарілих технологій (оскільки потенціал їх розвитку вже вичерпаний), а нові ще не завоювали належного місця в техніко-економічній системі, темпи економічного росту вповільнюються. У цей момент різко зростає ризик інфляції витрат, оскільки реальні інвестиційні альтернативи, що перебувають у розпорядженні АГУ, надають їм можливість вибору між новими, але технологічними вирішеннями, що ще не завоювали довіри і добре перевіреними, але, що вичерпали свої можливості виробничими процесами. При технологічному розриві застарілі технології вже відторгаються виробничою системою АГУ, а нові за якимись причинами ще не готові зайняти їхнє місце (можливо, нова технологія ще не виділилася з безлічі конкуруючих між собою технологічних рішень). Періоди, що негативно впливають на розвиток макросистеми, зниження темпів росту вимагають підвищеного уваги уряду.

Висновки. В умовах технологічного розриву завдання держави полягає в тому, щоб допомогти суб'єктам, що працюють на національному, регіональних і локальних ринках, у короткий термін перейти з однієї логістичної кривої на іншу, що відповідає більш високому технологічному укладу, забезпечуючи черговий підйом норми прибутку за рахунок впровадження нових технологій у техніко-економічну систему. В умовах становлення інноваційної економіки, національна маркетинго-інноваційна система (НМІС) повинна забезпечити реалізацію стратегії формування МСПРАГУ, що забезпечують протягом обмеженого періоду часу створення конкурентоспроможності АГУ і її дифузію в інші галузі й сфери діяльності, території й формування стійких конкурентних переваг регіонів і галузей, держави в цілому. Завдання конструювання майбутнього АГУ вирішується з урахуванням необхідності її інтеграції в зовнішній навколишній простір і усунення внутрішньої дезінтеграції. Успіх роботи з конструювання

майбутнього АГУ визначається співвідношенням зовнішньої інтеграції й внутрішньої дезінтеграції. При цьому автором виділяється дві ключові проблеми, від вирішення яких залежить ефективність вирішення завдання: по-перше, узгодження інтересів різних груп інвесторів, пов'язаних з данною АГУ; по-друге, узгодження вектора розвитку з вектором розвитку зовнішнього оточення.

У масштабах АГУ зовнішню інтеграцію, на думку автора, слід розглядати як специфічну стратегію розвитку, яка конкретизує розподіл стратегічних ресурсів, що визначають конкурентоспроможність АГУ, по пріоритетних напрямках (конкретним соціально-економічним об'єктам) і механізм інтегрування різних суб'єктів у системи вищого рівня: макрорівень.

Внутрішня дезінтеграція проявляється у вигляді боротьби різних груп впливу за ресурси й виражається в суперечливих поглядах на бачення й стратегічні цілі АГУ, що породжує непорозуміння й деструктивні конфлікти, що різко знижують ефективність систем управління. Без вирішення даних проблем вихід з пост кризового стану АГУ неможливий. Їх вирішення істотний утруднюють необхідність швидкої адаптації до постійно мінливих умов, обмеженість ресурсів, пасивність населення й ін.

Процес конструювання майбутнього МСІРАГУ здійснюється в рамках прийнятих процедур, які реалізуються на основі нормативних документів Мінінфраструктури, Мінекономіки, інших міністерств і відомств окремими підрозділами, робочими групами, куди входять вищі управлінські кадри. Такий підхід сполучений з наступними недоліками: однобічним поглядом на проблеми розвитку адміністраторів, схематизмом планів, недоліком даних, труднощами в досягненні різними групами впливу консенсусу по цільових пріоритетах і основним напрямкам МСІРАГУ. У процесі реалізації стратегічних ініціатив АГУ відзначається не консолідація сил, а дезінтеграція як усередині, так і поза адміністративними структурами. Високий рівень зовнішньої й внутрішньої невизначеності ще більш утрудняє процес стратегічного планування розвитку АГУ.

Таким чином, вибір МСІРАГУ обумовлюється, рівнем маркетинго-інноваційного розвитку (МІР). Для АГУ, що має високий ступінь ризику при вкладенні фінансових коштів, доцільне здійснення антикризових стратегій, що припускають створення сприятливих умов для ведення бізнесу (підприємницькі зони, правова підтримка), що дозволить забезпечити перелив фінансових коштів з АГ з високим рівнем розвитку, стимулювати економічну активність і зайнятість. Крім того, для даних АГ доцільно оцінити можливість, диверсифікованого росту на основі вибору пріоритетних напрямків розвитку інноваційного підприємництва. Для АГ із середнім і високим ступенем привабливості зовнішнього середовища при середньому й високому рівні конкурентоспроможності інноваційного підприємництва за

рахунок значної частки великих авіапідприємств як пріоритетної стратегії виступає стратегія захисту інтересів, підтримки й розвитку інноваційного підприємництва з метою не допустити його витиснення з авіаринку.

Список використаних джерел

1. Артимонова І. В. Концепція маркетинг-микс як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства / І. В. Артимонова // *Акт. пробл. економіки*. - 2010. - № 4 (106). - С. 94 - 101.
2. Балабанова Л. В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : монографія / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна. - Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. - 230 с.
3. Данилишин Б.М., Любченко ОМ. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку. — Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2006 - 250 с.
4. Кам'янецька О.В. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку авіаційної галузі України // *Економіка, підприємництво та менеджмент: Журнал наук. праць*: Вип.8. - К.: НАУ, 2007. – С.46-50.
5. Коба В.Г., Коба Е.В. Тенденции и перспективы развития авиационного транспорта // *Проблеми системного підходу в економіці*: Зб. наук. пр. – Вип. 19. – К.: НАУ, 2006. – С. 25 – 30.
6. Ложачевська О.М. Управління функціонуванням та розвитком транспортногo комплексу регіону : [монографія] / Олена Михайлівна Ложачевська. – К. : НАУ, 2002. – 248 с.
7. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. –К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
8. Сохацька О. М. Формування нової парадигми корпоративного управління в глобальному середовищі / О. Сохацька // *Вісник ТДЕУ*. – 2006. – № 3. – С. 24 – 40.
9. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
10. Шумейко В. Організаційні структури управління маркетингом на виробничих підприємствах. // *Маркетинг в Україні*, № 1, 2009. – С. 46-49.
11. Andrew F. Daughety. *Analytical Studies in Transport Economics*. Cambridge University Press; 1 edition August 28, 2008. - 264 p.

Kovalenco O.V.

The article deals with the general purpose of implementing the state marketing strategy of innovative development of aviation industry in Ukraine is a translation of the economy to a new technological level that is directly related to the formation of economic conditions for market entry of competitive innovation aviaproductsiyi in implementing the strategic interests of Ukraine national priorities: improving the quality of life , achieving economic growth and development of basic science, defense and security by combining the

efforts of the government, educational and business sector on the basis of mutually beneficial partnership. The process of designing the future of marketing strategy of innovative development of aviation industry in Ukraine is carried out within the accepted procedures implemented through regulations the Ministry of Infrastructure, Ministry of Economy, other ministries and departments separate units, working groups, which includes senior managerial personnel. This approach is connected with the following disadvantages: one-sided view of the problem of administrators schematic plans, lack of information, difficulties in getting different groups to influence consensus target priorities and major areas of marketing strategy of innovative development of the aviation industry in Ukraine. During the implementation of strategic initiatives aviation industry in Ukraine is celebrated not consolidate power and disintegration, both inside and outside administrative structures. High levels of external and internal uncertainty complicates further the strategic planning of the aviation industry in Ukraine. In terms of technological gap task of the state is to help actors working at the national, regional and local markets in the short term move from one to another logistic curve corresponding to a higher class of technology, providing another rise in rates of return for through the introduction of new technologies in the techno-economic system. With the establishment of an innovative economy, national marketing and innovation system must ensure the implementation of strategy formation of marketing strategy of innovative development of aviation industry of Ukraine, which provide for a limited period of time creating competitive aviation industry of Ukraine and its diffusion in other industries and fields of activity areas and forming a sustainable competitive advantages of regions and sectors as a whole.

The task of designing the future of the aviation industry in Ukraine is solved with the need to integrate it into the surrounding outer space and the removal of internal disintegration. The success of the design of future aviation industry in Ukraine is given by integration of external and internal disintegration. The authors distinguished two key problems whose solution depends on the effectiveness of solving the problem: first, reconciling the interests of different groups of investors associated with this aviation industry of Ukraine; secondly, the coordination of the vector with the vector of the external environment.

Across the aviation industry Ukraine external integration, in my opinion, should be considered as a specific development strategy, which specifies the distribution of strategic resources that determine the competitiveness of the aviation industry of Ukraine, in priority areas (specific socio-economic targets) and the mechanism of integration of different sub ' objects in the system of higher level, macro level.

Internal disintegration is manifested in the form of various pressure groups fight for resources and conflicting views expressed in the vision and strategic objectives of Ukraine aviation industry, generating confusion and destructive conflicts that dramatically reduce the effectiveness of control systems. Without solving these problems out of the post crisis aviation industry in Ukraine is impossible. Their solution significantly impede need for rapid adaptation to constantly changing conditions, limited resources, people and other passivity.

Keywords: development economics, aviation industry of Ukraine.

УДК 339.144(045)

Іванченко Н.О., Кучер С.Л., Кудрява С.В.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ СИСТЕМ ТА МЕТОДІВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

У статті охарактеризовано основні моделі та системи управління запасами, виокремлено їх переваги та недоліки, виділено взаємозв'язок, який існує між витратами, пов'язаними з утриманням запасів і терміном їх зберігання.

Ключові слова: запаси, витрати, управління, система управління запасами, моделі управління.

В статье охарактеризованы основные модели и системы управления запасами, выделены их преимущества и недостатки, выделена взаимосвязь, которая существует между расходами, связанная с сохранением запасов и сроком их хранения.

Ключевые слова: запасы, расходы, управление, система управления запасами, модели управления.

Постановка проблеми. Центральне місце в системі управління поточними активами кожного суб'єкта господарювання займають питання управління запасами. На сьогодні проблема оптимізації запасів є досить актуальною для підприємств України, знаходження ефективних шляхів оптимізації запасів та їх адаптація до специфіки функціонування вітчизняних підприємств дасть змогу суттєво зменшити витрати суб'єктів господарювання, підвищити ефективність та забезпечити отримання максимального прибутку. Вирішення проблем управління матеріальними ресурсами тісно пов'язане з підвищенням платоспроможності та ліквідності підприємств, що є надзвичайно важливим для їх ефективного функціонування, подальшого розвитку та розвитку економіки України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем управління запасами присвятили свої дослідження зарубіжні та вітчизняні економісти: Бутинець Ф.Ф. [2], Голов С.Ф. [3], Лень В.С. [4], Фольмут Х.Й. [6]. Важливим чинником ефективної роботи підприємства і чи не найголовнішим є правильність управління виробничими запасами. Голов С.Ф. писав, що управління запасами полягає в тому, щоб зменшити запаси до розумного мінімуму, який забезпечує безперервність процесу виробництва [3]. Напевно, немає такого підприємства, відзначає Бутинець Ф. Ф., яке в процесі господарської діяльності не здійснювало б операцій із запасами. Більш того, на більшості підприємств запаси складають значну частину оборотних активів, відображених в балансі. Від того, наскільки вірно ведеться складський облік запасів та бухгалтерський облік їх вартості, багато

в чому залежить правильність відображення фінансового положення підприємства і його прибутку [2].

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Ефективне управління запасами і на сьогодні для більшості підприємств залишається складним питанням. Все більш важливішим завданням теоретиків і практиків стає аналіз існуючих моделей управління запасами, виявлення в них слабких і сильних сторін, розробка нових моделей, а також оцінка можливостей їх адаптації до інноваційного розвитку економіки.

Мета статті. Метою статті є розкриття особливостей ефективного управління запасами шляхом надходження такої (оптимальної) величини запасів, при якій витрати на їх підтримання та утримання були б мінімальними, а кількість запасів – достатньою для стабільної роботи суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економічних відносин підвищує самостійність і відповідальність підприємств у розробці й прийнятті управлінських рішень із забезпечення ефективності їх роботи. Результати виробничої, комерційної, фінансової та інвестиційної діяльності значною мірою визначаються повнотою, комплексністю та своєчасністю забезпечення виробництва матеріальними ресурсами потрібного асортименту і якості та їх ефективного використання.

Матеріальні ресурси – це складова виробничих ресурсів, які беруть участь у процесі господарської діяльності протягом одного виробничого циклу, при цьому повністю змінюють свою форму та переносять свою вартість на витрати підприємства. Матеріальні ресурси - це об'єктивно необхідні умови функціонування виробництва. Вони все більше впливають на зростання його ефективності та якості роботи. Здебільшого від рівня управління ресурсами, його координації з процесом виробництва залежать основні показники діяльності підприємств — виконання плану реалізації, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, прискорення оборотності оборотних засобів. Для формування ринкової економіки в Україні необхідне виробництво конкурентоспроможної продукції та її реалізація на внутрішньому та зарубіжних ринках. Одночасно основною передумовою здійснення господарської діяльності більшості підприємств є достатній обсяг та раціональне використання виробничих запасів. Мета контролю запасів – знайти «золоту середину»: запасів повинно бути не дуже багато, щоб не відволікати гроші з обігу, і не дуже мало, щоб уникнути «порожніх складів» і не допустити зупинки виробництва. Від оптимальності запасів залежать усі кінцеві результати діяльності підприємства, вирішення цієї проблеми тісно пов'язане з підвищенням платоспроможності та ліквідності підприємств [1].

Управління виробничими запасами виконує слідує функції: розробка норм запасів по всій номенклатурі матеріалів, які використовуються на підприємстві; правильне розміщення запасів на складах; організація діючого оперативного контролю за рівнем запасів і прийняття мір для підтримки їх стану; створення необхідної матеріальної бази для розміщення запасів і забезпечення кількісного і якісного зберігання.

Управління запасами має два основні аспекти. Один стосується забезпечення підприємства виробничими запасами для виготовлення необхідного продукту в достатній кількості у визначені терміни та в потрібному місці. Другий аспект пов'язаний з витратами на підтримання певного рівня запасів. Виходячи з цих положень на підприємстві регулюють рівень матеріальних запасів виробництва. При цьому визначають терміни та обсяги замовлень (коли та скільки замовляти) і розробляють моделі, які допомагають у прийнятті таких рішень. Як відомо, основними логістичними системами управління запасами є система з фіксованим розміром замовлення, система з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, система з установленою періодичністю поповнення запасів, система «мінімум-максимум». Безперервне забезпечення підприємства матеріальними ресурсами пов'язано з певними труднощами. Серед основних чинників, які призводять до відхилень від запланованих показників виділяють такі: зміни в інтенсивності споживання матеріальних ресурсів; затримка поставок; недостатній контроль за наявними запасами; невірне визначення оптимального розміру замовлення. Таким чином, виникає необхідність у розробці та впровадженні системи управління запасами, яка враховуватиме всі фактори впливу на неї.

Для оптимального управління запасами використовують метод «ABC», що дає змогу значно спростити контроль, зосередивши увагу на відносно надійній кількості позицій, які є дефіцитними або дуже дорогими. До групи «А» зазвичай відносять 10–15 % запасів, які є дефіцитними або надто дорогими. До групи «В» – 20–25 % запасів, які займають таку саму частку в загальній вартості запасів. До групи «С» – решту (60–70 %) запасів. Витрати пов'язані з постачанням замовлених матеріалів, зазвичай складаються з: вартості транспортування замовлення; вартості контролю виконання замовлення; вартості форм документів; вартості завезення і розвантаження замовлення; витрат на утримання закупівельних підрозділів. Після визначення оптимального розміру замовлення можна обчислити систему управління запасами, котру доцільно використовувати, якщо: вартість запасів та їх зберігання високі; існує можливість значного рівня збитків за відсутності запасів; обсяг замовлення впливає на його вартість (надання знижки при збільшенні обсягу замовлення). Використання даної системи є ефективною для запасів груп «А» і «В», тобто запасів, які потребують найбільшої уваги.

Перевага системи управління запасами при фіксованому інтервалі часу між замовленнями полягає в тому, що можна замовляти різні за обсягами партії. Її слід використовувати, якщо: вартість матеріально-технічних запасів та витрати на їх зберігання невисокі; рівень збитків при відсутності запасів незначний; даний вид запасів – один з багатьох, що закуповується у конкретного постачальника. Застосування даної системи є ефективним для запасів, які належать до групи «С», тобто мають незначну вартість. Одним з найпоширеніших методів управління запасами є метод економічного розміру замовлення. Економічний розмір замовлення – це кількість замовлених запасів, що забезпечує оптимальну комбінацію витрат на придбання та зберігання їх. Для визначення оптимального рівня замовлення запасів треба враховувати релевантні витрати на їх придбання та зберігання. Витрати, пов'язані з запасами, включають: витрати на закупку; витрати на замовлення; витрати на зберігання; можливі втрати внаслідок браку запасів. Отже, оптимальний розмір замовлення визначається тими витратами, на які справляє вплив або кількість запасів, що зберігаються, або кількість зроблених замовлень. Чим більша кількість одиниць замовляється одночасно, тим менше замовлень необхідно зробити за рік, тобто зменшуються витрати на виконання замовлень. Однак, коли робиться менше замовлень, необхідно мати більший середній запас, що веде до збільшення витрат на зберігання запасів. Проблема полягає в тому, щоб знизити витрати на зберігання великих запасів порівняно з витратами на розміщення великої кількості замовлень. Оптимальним розміром замовлення буде така замовлена кількість, за якої загальні витрати на замовлення і зберігання запасів будуть мінімальними [5].

Висновки. Ефективне управління матеріальними ресурсами вітчизняних підприємств має бути спрямоване на визначення їх оптимального обсягу та зниження витрат, пов'язаних з їх утриманням. Основні методи управління запасами базуються на певних припущеннях та не враховують обмеженості терміну придатності як сировини, так і кінцевого продукту, що в загальному випадку призводить до збільшення витрат на зберігання матеріальних ресурсів на величину суми зіпсованої продукції у грошовому виразі. Саме тому задача українських підприємств – налагодити ефективне управління запасами.

Список використаних джерел

1. Бодюк А. В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності : [монографія] / А. В. Бодюк. — К. : Кондор, 2005. — 356 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець. — Житомир: ЖГПІ, 2000. — 448 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. — К.: Лібра, 2006. — 704 с.
4. Лень В.С. Управлінський облік / В.С. Лень. — К.: Знання-Прес, 2006. — 317 с.

5. Михалеви́ч С. Г. Економічна суть виробничих запасів та проблеми їх визнання активами підприємства / С. Г. Михалеви́ч // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. - 2005. - Т. III. - С. 696-700.

6. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я / Х.Й. Фольмут. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 288 с.

Ivanchenko N.O., Kucher S.L., Kudriava S.V.

ANALYSIS OF MODERN SYSTEMS AND METHODS OF EFFECTIVE MATERIAL RESOURCES MANAGEMENT

Central to the system of management of current assets of each entity devoted to the inventory management. Today the problem of optimization of resources is quite relevant for enterprises Ukraine, finding effective ways of optimization of resources and their adaptation to the specific operation of domestic enterprises will significantly reduce the cost of business entities to increase effectiveness and maximize profits. This article is dedicated to inventory methods, results of the previous researches and prospects concerning the irusa gein perishable goods realization. The purpose of the article is to outline the characteristics of effective inventory management by the arrival of such (optimal) value stocks in which the cost of the irmaintenance and upkeep would be minimal, and the number of stocks – sufficient for stable operation of the entity. One of the most common methods of inventory control is a method of economic size order. Economic order quantity – the number of ordered stocks, which provides an optimal combination of the cost of acquisition and storing them. Optimal order size is determined by the costs, which affects the number of stocks or stored, or the number of orders made. The greater the number of units ordered at the same time, the lower order needs to be done for they earth at reduced costs of carrying out orders.

However, when order is less need to have a larger aver age margin, lead in increase in inventory holding costs. Thus, effective inventory management of domestic enterprises should aim to determine optimal volume and reduce costs associated with the irmaintenance. Basic methods of inventory control are based on certain as sumptions and do not account for the limited shel flife as raw material and final product, which generally leads to an increase in the cost of storage material resources on the value of the sum of tainted products in monetary terms. That is why the task of Ukrainian enterprises – to establish effective inventory management.

Keywords: inventory, expenses management, inventory management system, management model.

УДК 658.155 (045)

Ковтуненко В.М.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті розглядаються проблеми управління економічною діяльністю підприємств в контексті аналізу ефективності та результативності, розглянуті можливі показники та підходи, наведені недоліки та переваги їх використання.

Оцінка, результат, рентабельність, вартість, витрати.

В данной статье рассматриваются проблемы управления экономической деятельностью предприятий в контексте анализа эффективности и результативности, рассмотрены возможные показатели и подходы, приведенные недостатки и преимущества их использования.

Оценка, результат, рентабельность, стоимость, затраты.

Постановка проблеми. Оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства є одним із факторів його подальшого ефективного розвитку. Необхідно підкреслити, що таке явище не може бути вимірне за допомогою одного показника. На сьогодні науковці при аналізі ефективності діяльності підприємства перш за все концентруються на здатності організації згенерувати фінансовий результат при затратах певного обсягу фінансових та нефінансових ресурсів. Відповідно оцінювання ефективності діяльності підприємства при врахуванні інтересів різних економічних та соціальних суб'єктів потребує подальших розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процедура оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства висуває проблему вибору методу, на підставі якого вона має здійснюватись. Проблемам оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них найцікавішими є роботи З. П. Румянцевої, Дж. К. Лафти, А. Н. Тіщенко, Н. А. Кизіма, Я. В. Догадайло, Р. С. Каплана, Д. П. Нортон, І. І. Мазура, В. Д. Шапіро, і інші.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. На сучасному етапі в науковій літературі не існує єдиного підходу як до визначення ефективності, так і до визначення ефективності управління діяльністю підприємства. Найпоширенішими напрямками є визначення ефективності управління як співвідношення отриманого результату з витратами (ресурсами) діяльності підприємства; співвідношення отриманого результату з наміченими цілями. Але ці підходи до визначення ефективності не дозволяють встановити логічний взаємозв'язок між управлінням діяльністю підприємства та ефективністю управління діяльністю підприємства.

Викладення основного матеріалу. Для підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства в цілому та забезпечення

підвищення конкурентоспроможності продукції необхідно періодично проводити оцінку діяльності підприємства.

Оцінку діяльності підприємства і його економічної ефективності неможливо зробити за допомогою одного показника. Проте на практиці завжди використовують систему показників, які пов'язані між собою і оцінюють або показують різні сторони діяльності підприємства. Для оцінки діяльності компанії в звітному періоді найбільш універсальним є показник чистого прибутку. В цілому і чистий прибуток, і чистий грошовий потік як абсолютні показники менш інформативні для аналізу ефективності діяльності підприємства, ніж маржинальні або відносні показники, що використовуються, наприклад, в моделі Дюпона. Роль грошових потоків при оцінці ефективності будь-якої компанії важко переоцінити. Особливо це стосується компаній з тривалим і нестабільним виробничим циклом. Для них оцінка ефективності на основі аналізу грошових потоків більш точні, ніж на основі чистого прибутку, що пов'язано зі значними труднощами обліку тимчасової цінності грошей в другому випадку. Грошові потоки дають інформацію для ефективного фінансового управління компанією.

Зупинимося докладніше на особливостях розрахунку і застосування таких показників ефективності, як рентабельність інвестицій, залишковий дохід, економічна додана вартість, а також ринкова вартість. Рентабельність інвестицій (Return on Investments, ROI) розраховується як відношення чистого прибутку до інвестицій, здійснених в компанію (підрозділ). При цьому під інвестиціями маються на увазі не тільки інвестовані кошти (як власні, так і позикові), але й передані підрозділу активи (обладнання, технології, товарні знаки). ROI розраховується:

$$ROI = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} * 100\% \quad (1)$$

Оцінити ефективність роботи компанії на підставі показника рентабельності інвестицій можна, тільки якщо у менеджменту в розпорядженні для порівняння є дані по аналогічним компаніям або підрозділам холдингу. Серед основних недоліків, пов'язаних з розрахунком ROI, можна виділити можливість спотворення цього показника в результаті відстрочки технічного обслуговування, скорочення витрат на дослідження і маркетинг. Іншими словами, значення рентабельності інвестицій підвищиться, в той час як в цілому ситуація в компанії погіршиться. Необхідно відзначити, що рішення, прийняті щодо купівлі або продаж підрозділів компанії на підставі показника рентабельності інвестицій, не завжди будуть виправдані. У загальному вигляді показник ROI, рівний відношенню чистого прибутку до інвестованого капіталу, вимірюється у відносних одиницях або відсотках. Порівнювати його з вартістю капіталу, вимірюваної у відсотках річних, коректно у випадку, коли значення і чистого

прибутку, і інвестованого капіталу отримані для річного інтервалу часу, наприклад з річного бухгалтерського звіту постійно діючого підприємства. Показник ROI не завжди коректно характеризує прибутковість бізнесу з позиції інвестора, тобто прибутковість, відображену у відсотках на інвестований капітал [3].

Залишковий дохід (Residual Income, RI) розглядається як аналог показника чистого прибутку, але при цьому враховує вартість капіталу компанії. Він розраховується за наступною формулою:

$$RI = \text{Операційний прибуток} - \text{Інвестиції} \times \text{Норма прибутку} \quad (2)$$

Значення норми прибутку може бути прийнято рівним середньої рентабельності по компанії або середньозваженої вартості її капіталу. Основна перевага використання показника залишкового доходу для оцінки ефективності роботи компанії - можливість врахувати вартість інвестованих коштів. На відміну від ROI на основі цього показника можна приймати управлінські рішення про продаж неефективних підрозділів без додаткових коригувань. До недоліків показника RI можна віднести те, що його значення визначається в абсолютних величинах, тому на його основі складно порівнювати ефективність роботи не залежних один від одного компаній, що не вітається інвесторами.

Економічна додана вартість (EVA) може розглядатися як модифікований підхід до визначення залишкового доходу.

Розрахунок економічної доданої вартості можна провести декількома способами:

$$EVA = \text{NOPAT} - \text{WACC} \times C, \dots \dots \dots (3)$$

де NOPAT – чистий операційний прибуток за вирахуванням податків до виплати відсотків; WACC– середньозважена вартість капіталу; C – інвестований капітал.

$$EVA = IC \times (\text{ROIC} - \text{WACC}), \dots \dots \dots (4)$$

де IC - інвестований капітал. При цьому у вартість інвестованого капіталу також слід включити вартість активів, переданих підрозділу, які з тих чи інших причин не були визнані в бухгалтерській звітності; ROIC - це рентабельність інвестованого капіталу, розрахована як відношення чистого операційного прибутку до вирахування податків до капіталу, інвестованого в основну діяльність компанії. До основних переваг використання показника економічної доданої вартості можна віднести те, що цей показник, як і ROI, враховує вартість інвестованого капіталу. Він враховує більшу кількість факторів, що впливають на ефективність робіт підрозділу. Суттєвий недолік використання EVA - неможливість порівнювати між собою показники економічної доданої вартості активів компанії, що істотно відрізняються за вартістю.

Для інвесторів і акціонерів ринкова вартість компанії є показником, який визначає величину їх потенційних доходів. Оскільки очікувані власниками майбутні дивіденди і доходи від акцій ґрунтуються на реальній вартості підприємства або його здатності генерувати грошові потоки, зміну ринкової вартості може вважатися одним з найважливіших показників оцінки діяльності компанії з боку акціонерів. При визначенні вартості компанії, як правило, використовується два основних підходи: ринкова вартість визначається як добуток акцій компанії на їх справедливую ринкову ціну, за яку учасники фондового ринку готові придбати ці акції; вартість компанії обчислюється на підставі грошових потоків, які, за прогнозами експертів, вона здатна генерувати протягом тривалого часу. Основний і найбільш істотний недолік показника ринкової вартості компанії - велика кількість припущень і прогнозів, які доводиться використовувати при його розрахунку. Він дозволяє найбільш повно врахувати всі чинники, що впливають на ефективність роботи підприємства. Ринкова вартість - короткостроковий фінансовий показник, який вимірює капіталізацію компанії на фондовому ринку в конкретний момент, в динаміці - її зміна за період. Показник розраховується як добуток поточного котирування акцій компанії, по якій інвестори в даний момент їх продають або купують, на їх загальну кількість. Для оцінки поточної ефективності підприємства варто використовувати основні комплексні показники операційної діяльності, такі як ЕВІТДА (операційний прибуток до вирахування податків, відсотків за кредитами і амортизації), ЕВІТДАР (те ж, тільки ще до вирахування орендних платежів) і відсоток чистого прибутку.

Ринкова вартість - це комплексний показник, який ми розраховуємо, наприклад, при придбанні інших бізнесів або при внесенні змін в структуру акціонерного капіталу власної компанії. [1]. Щоб достовірно і надійно оцінити результати діяльності компанії, необхідно врахувати наступні важливі особливості використання різних фінансових показників, а саме, чимало фінансових коефіцієнтів і показників не дозволяють отримати повну достовірну картину фінансового стану.

Висновки. Вибір конкретного методу для оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства визначається наступними критеріями: інтерпретація результатів, виявлення слабких сторін, різноманітність показників, кількість аналітиків, витрати часу, фінансові витрати, рівень об'єктивності, доступність використання, оперативність застосування, поширеність застосування, доступність програмного продукту, достовірність результатів. Запропоновані показники оцінювання ефективності функціонування підприємства дозволять об'єктивно проаналізувати ефективність, з урахуванням специфіки діяльності підприємства

Список використаних джерел:

1. Дарміць Р.З. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства / Дарміць Р.З., Ващик Н.О. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – с. 153 – 161.
2. Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 144 с.
3. Как оценить эффективность работы компании [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.iteam.ru>

Kovtunenکو V.M.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF EFFICIENCY AND PRODUCTIVITY OF THE COMPANY'S ACTIVITY

In this article have been reviewed and analyzed the existing methods of evaluating management effectiveness of the business activity and have been proposed a set of actions concerning the determination of the management effectiveness evaluation, considering its specificity.

Effectiveness, is one of the main characteristics of the company's performance management effectiveness, which implies the necessity of its detailed study.

Ensuring efficiency is directly related to its assessment. Increasing and supporting management efficiency activity of enterprise is impossible without a comprehensive assessment of its level. The results of this evaluation allows: to set a scope and a direction of changes in the management of the company, to predict their impact on the main functional subsystems, to accept appropriate management decisions to improve and maintain the level of management activities, to choose techniques, methods and enterprise management tools. An efficiency rating of the company is usually based on an analysis of the variety finance indexations such as net income, investment profitability, and marketable value of the company.

However, by making a list of financial ratios, it is necessary to weigh all the advantages and disadvantages of using these indicators on practice. There are recommendations in American practice of management accounts, on how the indicators may be used to assess the effectiveness of the company, they are set out in the standard management accounting «Measuring entity performance» (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D). The standard suggests using the following parameters, which will show the effectiveness of company management, as: net income and earnings per share; cash flows; investment profitability; residual income - value of the company.

Thus, the management efficiency is a complicated characteristics, in order to analyzing the business, making right conclusions about its condition, it's necessary to consider all these indexes together.

УДК: 336.144(045)

Олешко Т.І., Слесарь І.О

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті проаналізовано ефективності управління системи бюджетування підприємства на різних рівнях, а також представлена побудова нової моделі процесу бюджетування на підприємстві, яка може успішно використовуватися на практиці.

Ключові слова: моделювання, бюджетування, модель.

В статье проанализированы эффективности управления системы бюджетирования предприятия на разных уровнях, а также представлена построение новой модели процесса бюджетирования на предприятии, которая может успешно использоваться на практике.

Ключевые слова: моделирование, бюджетирование, модель.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності світової економіки та дефіциту бюджетних коштів особливого значення набуває інформація для ухвалення своєчасних і ефективних рішень, можливість на стадії планування проводити сценарні розрахунки та здійснювати превентивний контроль витрат, їх відповідності цілям і завданням, які поставлені органами влади усіх рівнів. Бюджетування, орієнтоване на результат, у сфері централізованих фінансів дозволяє вирішувати багатогранні завдання по управлінню бюджетними ресурсами, концентрувати фінансування на пріоритетних напрямках, досягненні поставлених цілей й отриманні запланованих результатів. Тому вдосконалення практики цієї фінансово-управлінської технології формування бюджету, яка кардинально змінює не тільки зміст усіх стадій бюджетного процесу, але й саму концепцію державного бюджетного менеджменту, набуває все більшої актуальності [1].

Моделювання діяльності є однією з ключових задач, що забезпечує ефективність роботи підприємств. Від правильності і точності моделей багато в чому залежать успіхи та невдачі діяльності підприємств. Моделювання бюджету підприємства достатньо гнучка та адекватна сучасним умовам технологія, яка може бути налаштована під умови конкретної галузі народного господарства чи підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науці проблеми підвищення ефективності і результативності технологій бюджетування обговорювалися в останній чверті ХХ століття, але з урахуванням можливості впровадження концепції бюджетування, орієнтованого на результат, існуючі проблеми почали активно обговорюватися тільки в останні десятиліття. Питанням теорії і практики бюджетування діяльності підприємств присвячено багато робіт вітчизняних і закордонних вчених:

В.С.Хруцький, Т.В.Сизова, В.В.Гамаюнов, К.В.Щиборщ, В.Н.Самочкин, В.В.Ковалев, Р.Л.Акофф, И.Т.Балабанов, Т.Г. Бень, С.Б.Довбня, М.Д. Білик, С.А. Білобловський, К. Друри, И. Мейтленд, С.В. Онищенко, В.П.Савчук, Р.С.Каплан, Р. Речлін, В.Н. Самочкин, О.О.Терещенко, Д.К. Шим та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Водночас невирішеним аспектом загальної проблеми залишається подальше вивчення питання ефективності управління системи бюджетування підприємства на різних рівнях, а також методів та моделей, застосовуваних при цьому. Не розкрито цілу низку проблем в тому числі які елементи мають входити до системи бюджетування підприємства та які з них є найважливішими.

Метою статті є побудова нової повної та зручної моделі процесу бюджетування на підприємстві, яка сприяла б успішному функціонуванню підприємства в практичній її реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система бюджетування підприємства передбачає використання економіко-математичного моделювання господарських операцій, що дозволяють виробляти економічно ефективні стратегії і приймати тактично вірні управлінські рішення. Враховуючи, що в ринкових умовах основний інструмент управління фінансовими результатами знаходиться в сфері формування собівартості, складанню витратної частини бюджету необхідно надавати важливої ролі як суттєвому внутрішньогосподарському резерву підвищення ефективності господарювання. Тому важливим кроком є розробка вдосконаленої класифікації витрат, на основі якої можливо змоделювати процес бюджетування на підприємстві [3].

Таким чином, в цілях систематизації витрат підприємства при розробці бюджету, можна запропонувати їх класифікувати відповідно до напрямку витрат фінансових ресурсів [4]: амортизація; матеріали; заробітна плата та відрахування на соціальні заходи; послуги сторонніх організацій; податки; грошові виплати, які не можна віднести до вище перерахованих витрат.

Бюджет організації - календарний план доходів і витрат організації, сформульований у вартісних та кількісних величинах для прийняття рішень, планування і контролю в процесі управління діяльністю компанії. Бюджет організації складається в натуральному та / або грошовому вираженні і визначає потребу компанії в ресурсах, необхідних для отримання прогнозованих доходів. В даному дослідженні головну увагу сконцентровано на ролі мікроекономічних показників в процесі бюджетування (маржинальної рентабельності, оборотності залишків сировини та готової продукції, оборотності капіталу), які дозволять гнучко моделювати бюджет доходів та витрат і бюджет руху грошових коштів в розроблюваній моделі.

Для відображення реального руху матеріальних, товарних та фінансових ресурсів на підприємстві, оцінювання синхронності надходжень і витрат, а

також поєднання величини отриманого фінансового результату зі станом грошових коштів, необхідно виділити та проаналізувати всі етапи платіжного балансу. Крім того також необхідно:

- Розробити системи операційних і фінансових бюджетів.
- Розрахувати відповідні показники бюджетів.
- Обчислити необхідний обсяг грошових ресурсів, які забезпечують фінансову стійкість, платоспроможність і ліквідність балансу підприємства.
- Розрахувати величини внутрішнього і зовнішнього фінансування і виявити резерви їх додаткового залучення.

Організаційно-фінансова модель бюджетування лежить в основі автоматизації розробки плану діяльності підприємства, а також бюджетного регламенту. Її структура обумовлена тим, наскільки детально передбачається планувати діяльність підприємства, чи будуть виділені центри відповідальності.

В цілому організаційно-фінансова модель бюджетування включає [2]:

- номенклатуру продукції;
- номенклатурні групи витрат (змінні і постійні, прямі і непрямі і т.і.);
- терміни бюджетування і функціональний склад бюджетів;
- фонд оплати праці;
- планування чисельності працюючих і їх середньої заробітної плати по окремих категоріях;
- планування постачання, закупівлі сировини, матеріалів в розрізі окремих підрозділів.

Якщо ж врахувати всі наведені вище структурні елементи, то модель можна представити у вигляді наступної схеми (рис.1).

Із цієї схеми видно, що всі елементи тісно між собою пов'язані і складають одну цілісну структуру.

Дана модель поєднує у собі два види бюджетів: операційний та фінансовий. Операційний бюджет включає в себе бюджет доходів і витрат, базою для розробки якого є наступні бюджети: бюджет виробництва, бюджет продажу продукції, інших доходів, витрат на матеріали і енергію, бюджет оплати праці, амортизаційних відрахувань, загальногосподарських і загальновиробничих витрат, бюджет витрат по податках (в залежності від податку може включатися в загальногосподарські витрати). Фінансовий бюджет складається з бюджету руху грошових коштів і прогнозного балансу активів і пасивів.

Модель складається із двох бюджетів. Перший складений знизу вгору, що передбачає збір бюджетної інформації від виконавців до керівників нижнього рівня і далі - до керівництва організації. Другий - зверху вниз, що вимагає від керівництва компанії чіткого розуміння основних особливостей організації та здатність формувати реалістичний прогноз на аналізований період [5].

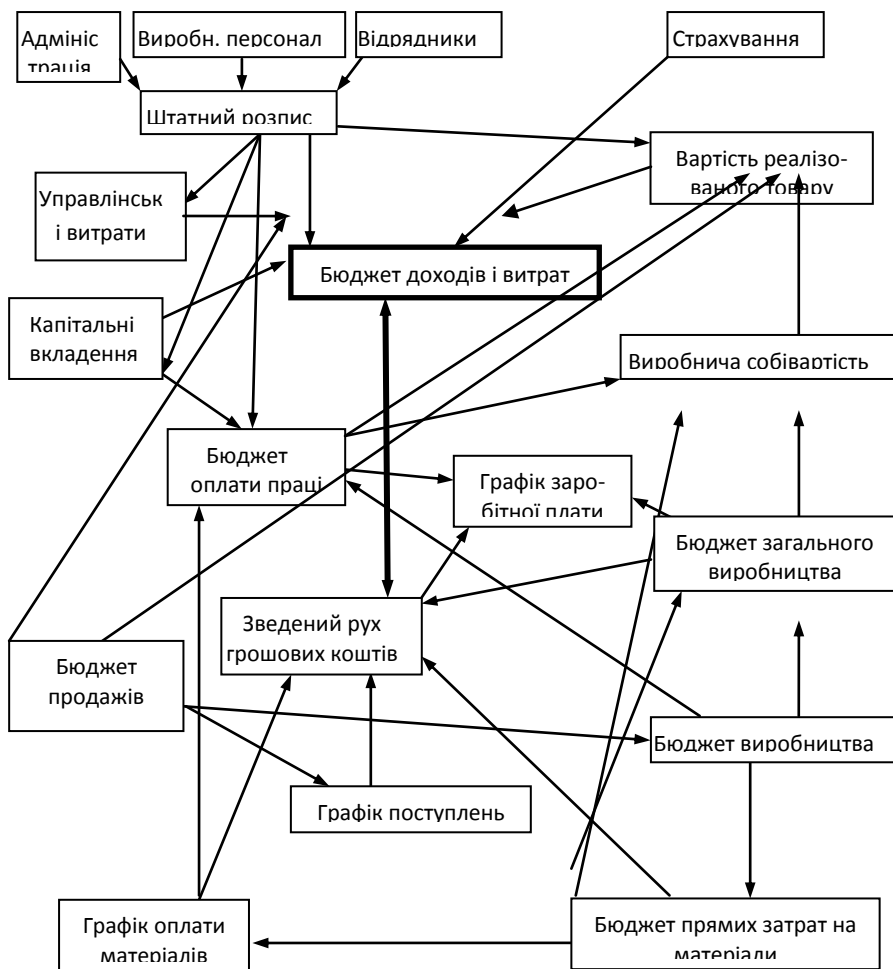


Рисунок 1. Модель взаємодії елементів процесу бюджетування

Висновки. Таким чином, бюджетування, як сучасна управлінська технологія, передбачає розроблення, реалізацію й аналіз виконання бюджетів в організації і допомагає оптимізувати ресурсні потоки, забезпечити збалансованість фінансових ресурсів усередині підприємства. Модель сприяє кращому виконанню таких функцій процесу бюджетування як планування

діяльності підприємства, прорахунок різних варіантів бюджетування, моніторинг та аналіз виконання бюджетів.

Список використаних джерел

1. О.Є.Кузьмін/ О.Г.Мельник. Інтегрований нормативний метод бюджетного планування діяльності підприємств//Економіка підприємства,2004, №7(37) – С.111 – 122.
2. Жовновач Р.І. Планування діяльності підприємства,2004, №1 – С.21 - 27.
3. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс.- М. - ИНФРА-М.- 983с.
4. Огаренко В. Планування у процесі ціле покладання//Вісник Національної академії державного управління,2004, №3- С.440 – 447.
5. Контроллинг как инструмент управления предприятием/ Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г.Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г.Данилочкиной. – М.:Аудит, ЮНИТИ,1998.-279с.

Oleshko T.I.
Slesar I.O.

MODELING OF BUDGETING IN THE ENTERPRISE

Budgeting - the process of planning its economic activity, process design, execution, monitoring and analysis of the financial plan that covers all aspects of the economic structure that allows to compare all the costs and results in the next period.

The object of budgeting is an enterprise which is a complex socio-economic system, and therefore the budgeting process as modeling and mapping of business enterprises should be based on a systematic approach.

The systems approach, as indicated by experts, is a form of knowledge and application of the theory of dialectics to study processes occurring in nature and society.

Its essence is to implement the requirements of general systems theory, according to which each object in the process of research is seen as a large and complex system, and at the same time, as part of the greater system.

Systems approach in budgeting means the obbject budgeting (company) acts as an integrated model consisting of a limited number of parameters (budget figures).

УДК 336.144.2

В.М.Парій, Д.В.Процюк

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

В статті проведено критичний аналіз теоретичних поглядів щодо визначення понять «план», «прогноз», «планування» та «прогнозування», розглянуто теоретичні аспекти сутності фінансового планування на підприємствах.

Ключові слова: фінансове планування, план, прогноз, бюджет.

В статті проведено критический анализ теоретических взглядов на понятия «план», «прогноз», «планирование» и «прогнозирование», рассмотрены теоретические аспекты сущности финансового планирования на предприятиях.

Ключевые слова: финансовое планирование, план, прогноз, бюджет.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного функціонування підприємств в сучасних умовах потребує створення добре налагодженої системи управління процесами формування, розміщення та використання фінансових ресурсів. Необхідними й важливими складовими елементами цієї системи виступають фінансове планування й прогнозування, як одних із основних функцій загальної системи управління підприємством.

У теоретичному аспекті фінансове планування розглядають як складову частину загального планування діяльності підприємства. Основним завданням якого є здатність оцінити і виявити напрями підвищення ефективності суб'єкта господарювання за допомогою раціональної фінансової політики, оцінити його фінансовий стан в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Планування належить до проблемних областей теорії економіки підприємства, які довгий час інтенсивно досліджуються зарубіжними та вітчизняними авторами, і займає важливе місце в практиці управління підприємства. Завдяки цьому внутрішньогосподарське планування, в тому числі й фінансове, має ґрунтовну теоретичну, методологічну та методичну базу. Суттєвий вклад в дослідження теорії фінансового планування внесли багато вчених, зокрема М.Д.Білик [1], І.О.Бланк [12], М.Я.Дем'яненко [14], П.А.Лайко [11], В.М.Нелеп [15], О.О.Орлов [16] та інші, які у своїх роботах розглядали важливі аспекти фінансового планування, фінансових складових бізнес-плану та системи операційних і фінансових бюджетів підприємства.

Невирішена раніше частина проблеми. Однак у теорії фінансового планування все ще залишається значна частина питань, які мало досліджувались або носять дискусійний характер. Зокрема, відсутня єдина точка зору щодо інтерпретації та визначення економічної суті термінів «прогнозування», «планування», «фінансове планування» та ряду інших питань.

Мета статті – дослідження теоретичних питань фінансового планування.

Виклад основного матеріалу. Серед вітчизняних науковців та практиків існує однаковість у необхідності використання планування в управлінні фінансами суб'єктів господарювання. Однак, цілісна система планів ще не стала невід'ємною частиною організації фінансового менеджменту підприємств. З теоретичної точки зору необхідність планування обумовлена тим, що майбутня діяльність підприємства в умовах ринку завжди пов'язана із значним ступенем невизначеності. Зовнішнє та внутрішнє економічне середовище характеризується високим динамізмом. Діяльність підприємств, крім того, має ряд специфічних особливостей. Найбільш суттєвими серед них в контексті фінансового управління є: значна за часом тривалість виробничого процесу; нерівномірність витрат і надходження грошових коштів здійснених протягом року; високі рівні ризиків тощо. Це вимагає підвищення адаптивності діяльності підприємства до змін. Ефективними інструментами такої адаптації, на переконання багатьох фахівців, виступають прогноз та план.

В спеціальній літературі терміни «план» і «прогноз», а відповідно «планування» та «прогнозування», досить часто вживаються в одному контексті чи в їх поєднанні. Автори такого підходу не бачать між ними суттєвої різниці й вживають їх як синоніми. Частина дослідників вважають, що відмінність між плануванням та прогнозуванням полягає в протяжності часового горизонту, яким вони оперують. Довгострокові розрахунки вважаються прогнозними, а середньо та короткострокові – плановими. Ще однією особливістю при виокремленні цих понять є ступінь деталізації фінансових показників. За логікою прихильників такого підходу для прогнозування використовується менший рівень деталізації, а в плануванні він значно вищий. Так, О.Г. Біла бачить відмінність між прогнозом і планом у ступені конкретності, періоді передбачення, ступені визначеності та вірогідності здійснення [2, с. 12].

Однак таке пояснення не може бути достатнім. Збільшення часового періоду зменшує і ступінь визначеності й вірогідність здійснення. Тому, в залежності від тривалості часового періоду, і прогноз і план мають різну ступінь визначеності та вірогідність здійснення.

На думку В.В. Царьова „прогноз – це очікувана науково обґрунтована оцінка економічного, фінансового, техніко-технологічного стану підприємства в перспективі. Він носить імовірнісний характер і на відміну від плану, як правило, не визначає шляхів і необхідних за обсягом засобів (ресурсів) для здійснення намічених перспективних конкретних цілей” [3, с.74].

М.Т. Пашута та А.В. Калина вважають, що прогноз – це пошук реалістичного й економічно виправданого рішення і характеризують його як

зусилля, що докладаються з метою розрахувати майбутнє та предмет цих зусиль, зміст наслідків, до яких вони призводять. На їх думку суттєва різниця між планом і прогнозом полягає в тому, що план – це відображення та втілення уже прийнятого господарського рішення [4, с. 6–11].

Найбільш повне методологічне осмислення процесу планування знаходимо в книзі відомих американських спеціалістів Т. Сааті та К. Керіса Аналітичне планування. Вони вважають, що „планування є розумовим і соціальним процесом, який зводить те, що вважається найбільш вірогідним результатом ситуації, при заданих поточних діях, політиках та силах навколишнього середовища, з тим, що представляється як бажаний результат, який, у свою чергу, вимагає нових дій і політик”[5, с. 104].

Домінантою в цьому визначенні виступає розумовий процес, тобто генерація ідей та обґрунтування альтернативних можливостей їх реалізації з врахування зовнішніх впливів та обмежень. Крім того, таке визначення чітко кореспондується з певною ідеологією та філософією планування його авторів. Відомо, що Томас Сааті – автор нових методів аналізу ієрархічних структур.. Більшість авторів частіше розглядають планування з точки зору компромісу між теорією та практикою. Цей компроміс обумовлений тим, що планування виступає об’єктом багатьох дисциплін та має декілька аспектів. На останнє, зокрема, вказує Бочаров В.В. [6, с. 203].

На функціональних аспектах планування акцентують увагу Ю.Д. Батрін [7, с. 9], А.К. Казанцев, В.І. Малюк та Л.С. Серова [8, с. 10], І.Н. Герчикова [9, с. 167]. Така ж варіація поглядів характерна і для розуміння предметного змісту прогнозування. Одні розглядають його як процес [4, с. 8 – 9], інші – як інструмент [10, с. 47]. При цьому змістове наповнення терміну не співпадає. Узагальнення поглядів різних авторів дає можливість констатувати, що прогнозування являє собою невід’ємну складову частину процесу планування і виступає в якості інструменту варіантної оцінки ймовірного розвитку суттєвих чинників зовнішнього та внутрішнього впливу на економічну, фінансову діяльність підприємства, кількісний та якісний характер яких враховується в процесі розробки плану.

Визначення економічного змісту терміну „фінансове планування” в спеціальній літературі хоч і має певні відмінності, але у більшості авторів пов’язується з розрахунком необхідних обсягів фінансових ресурсів для забезпечення операційної (основної) та інвестиційної діяльності в плановому періоді, визначення джерел їх формування та напрямків використання [11, с. 211, 12, с. 99].

Зарубіжні автори, як правило, підходять до визначення змісту терміну „фінансове планування” досить прагматично. Так, наприклад, Ф.Лі Ченг та Д.І.Фіннерті говорять, що воно „...являє собою процес аналізу дивідендної, фінансової та інвестиційної політики, прогнозування їх результатів і дії на

економічне оточення компанії та прийняття рішень про допустимий рівень ризику й вибору проектів” [13, с. 522 – 523].

На нашу думку, фінансове планування пов’язане з плануванням виробничої діяльності підприємства. Показники всіх планових фінансових інструментів базуються на планах з обсягу виробництва, асортименту товарів і послуг, собівартості продукції, вони повинні створювати необхідні фінансові умови для успішного виконання цих планів. У цьому – основне призначення фінансового планування.

Враховуючи це можна стверджувати, що фінансове планування на рівні підприємства – це процес планування надходжень і використання фінансових ресурсів на основі найефективнішого використання виробничих потужностей та встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств.

Висновки. Підводячи підсумок, слід зазначити, що забезпечення ефективного функціонування підприємств в сучасних умовах може бути досягнуте лише в умовах якісної системи фінансового планування та ефективного фінансового менеджменту.

На нашу думку, фінансове планування на рівні підприємства – це процес планування надходжень і використання фінансових ресурсів на основі найефективнішого використання виробничих потужностей та встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств.

У свою чергу, запровадження ефективної системи фінансового планування, складання якісних фінансових планів потребують належного методологічного, методичного й організаційного забезпечення. Застосування в системі управління фінансового планування сприятиме підвищенню прибутковості підприємств та їх конкурентоспроможності, покращанню регулювання підприємствами, а отже забезпечить стійкий розвиток підприємств у сучасних умовах господарювання.

Список використаних джерел:

1. Білик, М. Д. Основи бюджетування / М. Д. Білик, Р. І. Заворотній, Л. І. Данілов [та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. М. Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2009. – 454 с.
2. Царев, В.В. Внутрифирменное планирование / В.В. Царев – СПб.:Питер, 2002. – 496 с.
3. Пашута, М.Т. Прогнозування та макроекономічне планування / М.Т. Пашута, А.В. Калина – К.: МАУП, 1998. – 192 с.
4. Саати, Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Керис – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

5. Бочаров, В.В. Коммерческое бюджетирование / В.В. Бочаров – СПб: Питер, 2003. – 368 с.
6. Лайко, П.А. Фінанси АПК / Лайко П.А., Лищенко Ю.І. – К.: ДІА, 2000. – 225 с.
7. Ли Ченг Ф Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ли Ченг Ф., Финнерти Д.И. - М.:Инфра, 2000 – 476 с..
8. Дем'яненко, М.Я. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика / М.Я. Дем'яненко, О.І. Зуєва. – К.: ННЦІАЕ, 2010. – 190 с

V.N.Pariy, D.V.Protsiuk

THEORETICAL ISSUES FINANCIAL PLANNING

Ensuring effective functioning of enterprises in modern conditions can be achieved only in a qualitative system of financial planning and effective financial management.

Among domestic researchers and practitioners, there is consensus on the need for planning in financial management entities. However, a complete system plans have not yet become an integral part of the financial management of enterprises. From a theoretical point of view, the need for planning due to the fact that the future activities of the company in the market is always associated with a significant degree of uncertainty. Synthesis of views of different authors makes it possible to state that forecasting is an integral part of the planning process and serves as a tool for evaluating the likely variant of significant external and internal factors impact on economic, financial activities of the company, the quantitative and qualitative nature of which is taken into account in the design process plan.

Determining the economic substance of the term "financial planning" in the literature, although it has some differences, but most authors associated with the calculation of the required amounts of financial resources for the operating (main) and investment in the plan period, determine the sources of their formation and use directions .

In our opinion, the financial planning at the enterprise level - is planning revenues and use of financial resources through effective use of production capacity and establish the optimal ratio of income distribution businesses.

In turn, the introduction of effective financial planning, quality financial plans need adequate methodological, methodical and organizational support. The use in the management of financial planning will increase the profitability and competitiveness of enterprises, enterprises improve regulation and thus ensure sustainable development of enterprises in the modern business environment.

Keywords: financial planning, plan, forecast, budget.

УДК 338.1

Ратушна Н.В. Корнійчук О.О.

КОНКУРЕНТНИЙ СТАТУС АВІАПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В статті проведено аналіз авіапідприємств України. Визначено проблеми та способи підвищення конкурентоспроможного стану авіаційної галузі України, виділено методи оцінки конкурентного статусу авіапідприємства.

Ключові слова: авіаційна галузь, авіапідприємства, конкурентний стан авіапідприємств, прогнозування, розвиток.

В статье проведен анализ авиапредприятий Украины. Определены проблемы и способы повышения конкурентоспособного состояния авиационной отрасли Украины, выделены методы оценки конкурентного статуса авиапредприятия.

Ключевые слова: авиационная отрасль, авиапредприятия, конкурентное состояние авиапредприятий, прогнозирование, развитие.

Постановка проблеми: Авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів розвитку економіки України. Наявний потенціал авіаційної галузі має недостатній рівень розвитку та перебуває під впливом зростаючих проявів системної кризи. Стосується це практично всіх напрямків авіаційної галузі, а саме: авіабудування, авіаційних перевезень, транспортної інфраструктури та інше. Тому аналіз діяльності авіаційної галузі та прогнозування її розвитку є досить актуальними питаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питанням розвитку авіаційної галузі та підвищення її конкурентоспроможного стану присвячено ряд робіт вітчизняних і закордонних вчених-економістів, таких як: О. Ареф'єва, О. Богданов, О. Брезіцька, О. Буглак, В. Дикань, Т. Клебанова, О. Кузьмін, Ю. Лисенко, В. Маєвський, В. Матвєєв, О. Мних, В. Кулаєв, О. Тридід, Г. Хакен, Т. Шкода та інших. Незважаючи на широкий спектр питань, охоплених дослідженням, недостатньо опрацьованими як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі залишається питання формування проблем та способів підвищення конкурентоспроможного стану авіаційної галузі України.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на широкий спектр питань, охоплених цими дослідженнями, недостатньо опрацьованими як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі залишається питання формування проблем та способів підвищення конкурентоспроможного стану авіаційної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень розвитку транспорту країни здебільшого залежить від рівня розвитку її транспортної системи. Чим різноманітніша і розгалуженіша транспортна мережа, чим більше функціонує ефективних транспортних засобів, тим сприятливіше транспортне положення

будь-якого об'єкта території. Недостатній розвиток транспортної системи обмежує можливості формування і подальший розвиток господарства певної території.

Транспорт є однією з базових галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою для забезпечення обороноздатності, захисту економічних інтересів держави, підвищення рівня життя населення. Про роботу транспорту можна судити за його вантажооборотом, який вимірюється тонно-кілометрами і пасажирооборотом. В Україні розвинуті всі види сучасного транспорту: залізничний, автомобільний, морський, повітряний, річковий, трубопровідний, електронний. Сьогодні в Україні найбільш важливою і стратегічною є авіаційна галузь, яка має великі перспективи, а саме: залучення інвестицій, які призведуть до збільшення її конкурентоспроможності; співпраця зі світовими лідерами- виробниками авіаційної техніки; завоювання та розширення ринків; створення нових робочих місць та підвищення кваліфікації працівників.

В той же час авіаційна галузь України має і певні проблеми: морально та фізично застарілий парк повітряних суден і обладнання; недостатня розбудова інфраструктури аеропортів, терміналів; модернізація та розвиток основних фондів галузі. На сьогоднішній день в період економічної та політичної кризи в країні є актуальною проблемою залучення інновацій в діяльність авіаційних підприємств України для підвищення їх конкурентоспроможного стану як на національному, так і на міжнародних ринках. Це створить основу для стабільного розвитку та модернізації підприємств авіаційної галузі. Для інтеграції України в світовий економічний простір авіаційним підприємствам необхідно залучати інвесторів для впровадження інноваційних технологій, з метою розвитку і модернізації авіатранспортної інфраструктури країни.

Конкурентоспроможний стан галузі трактують як відносну характеристику, що виражає відмінності розвитку підприємств даної галузі від розвитку конкурентних підприємств за ступенем задоволення своїми товарами та послугами потреб споживачів і за ефективністю їх виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємств характеризує можливості пристосування їх до ринкових умов. Для підвищення конкурентного стану авіаційної галузі України визначено основні проблеми розвитку та доцільні способи вирішення. Варто відзначити, що не можна однозначно твердити про те, що категорія «конкурентоспроможність підприємства» відображає лише відмінності розвитку підприємства від розвитку конкурентів, в основі ця категорія має більш глибоке підґрунтя – здатність підприємства реалізувати свій потенціал краще за конкурентів, оскільки саме реалізація потенціалу і є метою розвитку підприємства і галузі в загалом.

Підвищення конкурентоспроможного стану авіаційної галузі України залежить від конкурентного статусу підприємств цієї галузі. Конкурентний статус авіапідприємств обов'язковий компонент який допомагає орієнтуватися на ринку, вибирати надійних партнерів, відстежувати позиції конкурентів та інше. Конкурентний статус авіапідприємства – це конкурентний стан авіапідприємства, який характеризується і визначається конкурентним потенціалом, правами і обов'язками, повноваженнями, що витікають з його бізнес-позиції на конкурентному ринку [1, с. 11].

Складність конкурентоспроможності авіапідприємства, як економічного явища обумовлена складністю побудови його оцінки. Найбільш поширені методи оцінки конкурентного статусу авіапідприємства, засновані на: теорії ефективної конкуренції, в основу якої закладена оцінка групи показників (показники, які характеризують ефективність виробничої діяльності, фінансовий стан підприємства, ефективність управління збутом і просуванням продукції та показники конкурентоспроможності товару); оцінюванні конкурентоспроможності продукції або послуг, яке передбачає вибір показників, що характеризують рівень виробів чи послуг; конкурентній перевазі та порівнянні рівнів показників конкурентної переваги даного підприємства з аналогічними показниками підприємства-конкурента; бенчмаркінгу – неперервному, систематичному процесі вимірювання сфер діяльності підприємства і порівняння з аналогічними сферами діяльності підприємств-лідерів з метою прийняття рішень для покращення своєї діяльності. [7, с. 16].

Діагностика наявності конкурентних переваг авіапідприємства та їх стійкість визначаються на основі аналізу інформації про показники основних видів діяльності авіапідприємства та його конкурентів і порівнянні цих даних та аналізу конкурентної позиції авіапідприємства на ринку.

Систематична оцінка конкурентного статусу авіапідприємства дозволяє авіапідприємству оцінювати економічні можливості свого розвитку і росту, сконцентрувати стратегічні ресурси на найбільш перспективних напрямках діяльності та досягти високого рівня конкурентоспроможності. Важливість оцінки конкурентного статусу авіапідприємства, як відображення конкурентної позиції авіапідприємства, визначається рядом обставин, серед яких: необхідність визначення особистої позиції авіапідприємства по відношенню до конкурентів; розробка і проведення обґрунтованих заходів щодо підвищення конкурентоспроможності та створення конкурентних переваг авіапідприємства; вибір авіапідприємства-партнера для сумісного бізнесу; залучення засобів інвесторів до перспективного виробництва та надання послуг; складання програми виходу авіапідприємства на нові ринки.

Авіакомпанії зарубіжних держав (особливо промислово розвинених), що мають фінансово-економічну перевагу над українськими, успішно

завойовують український авіаринок. У даній ситуації спрацьовує принцип ефективності взаємодії зарубіжних авіакомпаній з державними структурами управління. Останні лобюють інтереси своїх підприємств на зовнішніх ринках, використовуючи законні методи свободи конкуренції і незаконні - економічного та політичного тиску на ринки країн, що розвиваються [2, с. 13]. Таким чином, на основі основних тенденцій розвитку авіаційної галузі можна визначити основні шляхи підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній України на міжнародному ринку. На сьогодні для авіаційної галузі головними питаннями, що вимагають вирішення є: проведення модернізації та оновлення авіаційної техніки авіакомпаній України, перш за все, через впровадження лізингової форми закупівлі нової авіаційної техніки вітчизняного виробництва; модернізація українських аеропортів; підвищення якості технічного обслуговування повітряних суден, підтримка їх льотної придатності; закінчення структурної перебудови авіапідприємств в галузі, визначення шляхів подальшого акціонування авіакомпаній та аеропортів; зосередження зусиль усіх організацій цивільної авіації на забезпечення стійкого зростання об'ємів перевезень; удосконалення системи ставок аеропортових зборів для вітчизняних авіаперевізників; організація вітчизняного виробництва конкурентоспроможних транспортних засобів, які б відповідали міжнародним стандартам за техніко-екологічними характеристиками [3, с. 23]. У зв'язку з цим особливого значення набуває необхідність створення принципово нової системи управління конкурентоспроможністю авіакомпаній, яка б урахувала не лише потреби максимальної реалізації наявних переваг порівняно з конкурентами, а й необхідність сталого підвищення конкурентоспроможності підприємства і всіх систем на рівні регіону, галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для забезпечення конкурентного статусу авіапідприємств та авіаційної галузі взагалі, необхідно використовувати методи оцінки, які спрямовані на створення конкурентних переваг авіапідприємства, а саме: зниження витрат; визначення таких ресурсів виробництва, які будуть використані ефективніше, ніж у інших конкурентів; швидка адаптація авіапідприємства в умовах змін зовнішнього середовища; створення переваг товарів або послуг в порівнянні з товарами або послугами конкурентів; визначення та забезпечення розвитку найбільш ефективних стратегічних напрямків та інше. Отже, конкурентний статус авіапідприємств встановлюють їх ринкову перевагу в порівнянні з іншими авіапідприємствами-конкурентами.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98 – 103 2.

2. Брезіцька О.В. Передумови формування стратегічних напрямів розвитку авіатранспортних підприємств / О.В. Брезіцька// Економіка, фінанси, право. – 2009. – №10. – С. 6-11. 3.
3. Немцов, Л.Е. Довгань. – К.: ТОВ УВПК “Екс Об”, 2001. – 560 с. 5.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу- пу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 6.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Транспортної стратегії розвитку України на період до 2020 року»-N2174-рвід20 жовтня 2010 р.– Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80%7>.
6. Шкода Т.Н. Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності авіапідприємств: авто- реф. дис. к.е.н.: 08.06.01/ Т.Н. Шкода. – К., 2009. – 22 с.

Ratushna N.V. Korniiichuk O.O.

COMPETITIVE STATUS OF AIRLINE COMPANIES IN UKRAINE

Aviation industry refers to basic, strategically important sectors of the economy development of Ukraine. The available potential of the aviation industry has insufficient development level and is influenced by the growing manifestations of system's crisis. It concerns almost all areas of the aviation industry, namely aviation construction, air transportation, transport infrastructure, etc. Therefore, the analysis of the aviation industry performance and prediction of its development are very relevant issues. In Ukraine, aviation industry is the most important and strategic branch which has great potential, namely attracting investments that will increase its competitiveness; cooperation with leading global aircraft manufacturers; filling and expansion of markets; creation of new labor places and training of employees. Nowadays, during the period of economic and political crisis in the country introducing innovation in Ukrainian aviation companies for improvement of their competitive position on both national and international markets is an urgent problem. This will create the basis for sustainable development and modernization of the enterprises in the aviation industry. In order to integrate Ukraine into the world economic space, aviation companies need to attract investors to introduce innovative technologies for the development and modernization of air transport infrastructure of the country. The importance of evaluation of the competitive status of the aviation enterprise, as a reflection of the competitive position of the aviation enterprise is determined by several factors, including: the need to identify the personal position of the aviation enterprise in relation to competitors; development and implementation of reasonable measures to increase competitiveness and create competitive advantages of the aviation enterprise; choosing of the aviation enterprise partners for joint business; involvement of investors' means in prospective manufacturing and service providing; creation of the program of the aviation enterprise entering new markets.

Key words: aviation industry, the airline, competitive state airlines, prognostication, development.

УДК 656.7.072/073(045)

Соловей Н.В., Сліпенчук Г.В.

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В СФЕРІ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ

У даній статті розглядаються проблеми управління економічною діяльністю авіаційних компаній, розглянуті фактичні процеси фінансових відносин та конкурентного протистояння в сфері авіаційних перевезень в Україні, висвітлено специфіку роботи підприємств авіаційних послуг в світлі сучасних подій в країні. Після анексії Криму й початку українсько-російської війни український ринок авіаперевезень продовжує втрачати економічну рівновагу. В такій ситуації специфіка авіаційних перевезень набуває особливого призначення як складова різних інфраструктур нашої країни.

Авіаційні перевезення, авіаційна компанія, банкрутство, аеропорт, економічна криза .

В данной статье рассматриваются проблемы управления экономической деятельностью авиационных компаний, рассмотрены фактические процессы финансовых отношений и конкурентного противостояния в сфере авиационных перевозок в Украине, отображено специфику работы предприятий авиационных услуг учетом современных событий в стране. После аннексии Крыма и начала украинско-русской войны украинский рынок авиаперевозок продолжает терять экономическое равновесие. И в данной ситуации специфика авиационных перевозок приобретает особое назначение как оставляющая различных инфраструктур нашей страны.

Авиационные перевозки, авиационная компания, банкротство, аэропорт, экономический кризис .

Постановка проблеми. Український ринок авіаперевезень продовжує коливатися. Після анексії Криму та початку українсько-російської війни це закономірно. Бізнесмени та туристи відкладають або скасовують поїздки до України, побоюючись за свою безпеку. Відтак, чимало авіакомпаній та аеропортів переглядають свої інвестиційні плани. [1]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Постійне зростання цін на паливе, оновлення парку літаків, зменшення пасажиропотоків через зростання цін на авіаквитки довели останніми роками світову авіаційну індустрію до величезних втрат. Так, лише в Європі сукупні збитки авіакомпаній 2012 долі становили понад 1 мільярд євро! Як наслідок, торік у ЄС оголосили про своє банкрутство й призупинили діяльність з десяток доволі потужних авіаперевізників: «Cirrus Airlines» (Німеччина), «Wind Jet» (Італія), «Spainair» (Іспанія), «Malev Hungarian Airlines» (Угорщина) та інші. [2]. Збанкрутілих авіаперевізників у Європі могло би бути й більше, якби вони не запроваджували антикризових програм. Крім того, на Заході ризиковим авіакомпаніям влада знижувала податки, брала участь в страхуванні їх

ризиків, надавала держгарантії тощо. Після цього їхні акції зростали. В Україні влада ніякої допомоги в подібній ситуації авіакомпаніям не надавала. Як наслідок, наприкінці 2012-го заявили про своє банкрутство компанії «АероСвіт» і «Донбасаеро». Хоча українські авіаперевізники неодноразово просили Державну авіаційну службу (ДАС) ініціювати законодавче зняття податкових і регуляторних обмежень, які ускладнюють оновлення парку літаків. Цього досі не зроблено, тому вітчизняним компаніям купити новий літак обходиться в 1,5 рази дорожче, ніж їх колегам у більшості країн Європи. Погіршує фінансове становище вітчизняних авіакомпаній і ПДВ на завезення літаків та запчастин.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Крім того, в Україні й досі немає законів та регуляторних актів, які б забезпечили контроль безпеки польотів бодай у мінімальній відповідності до міжнародних стандартів. А тим часом, через пасивність Державіаслужби російські та європейські конкуренти наполегливо та успішно продовжували й продовжують захоплювати український ринок пасажирських авіаперевезень.

Свою негативну роль відіграє й монополізація внутрішнього ринку авіаційного та наземного обслуговування. Наслідком цього стала низька якість послуг аеропортів та високі ціни на них. Усе це в кінцевому результаті позначилось на ціні авіаквитків, які всю чергу дорожчали, але не з вини авіаперевізників. Активні спроби запобігти банкрутству, навіть розвиватися (незважаючи на кризу), робив і «АероСвіт». У 2009—2011 роках компанія нарощувала мережу маршрутів, відкривала нові рейси, поповнювала парк літаків тощо. [2]

Викладення основного матеріалу. Як відомо, у 2013 році пасажиропотік українських аеропортів виріс на 7% до 15,13 млн пасажирів. Вісім основних повітряних гаваней - "Бориспіль", "Дніпропетровськ", "Донецьк", "Київ" (Жуляни), "Львів", "Одеса", "Сімферополь" та "Харків" - у 2012 році забезпечили 98% авіаперевезень в Україні.

Досі в Україні налічувалося п'ять аеропортів з пасажиропотоком більше 1 млн. осіб на рік. В тому числі - аеропорти Донецька та Сімферополя, яких вже немає в Україні. Тепер їх буде три. Буде, якщо аеропорти «Київ» та «Одеса» зуміють зберегти отримані у 2013 році звання «мільйонників». Зараз передбачити це ніхто не візьметься. Але, на початку 2013 року «АероСвіт» скасував 90% регулярних рейсів. Офіційно представлено, що банкрутство «АероСвіту» пов'язано з об'єктивним збігом обставин - в економіці та регуляторній сфері, але експерти однозначні у тому, що це банкрутство сплановане. Тільки після того, як всі активи були вже зосереджені у руках нового власника - кіпрської компанії «Онтобет промоушинз лімітед», було виведено із складу Наглядової ради М. Табачника, почалася розбудова "авіаційної корпорації України". Розглянемо процеси та рішення, що

приймалися в економічній сфері діяльності авіакомпаній. [1]Проблемами «АероСвіту» скористалися нечисленні учасники вітчизняного ринку авіаперевезень і в такий спосіб почали процес ринкової реструктуризації. Були надані 14 додаткових рейсів Будапешт - Київ у зв'язку з тим, що компанія «АероСвіт» скасувала ряд рейсів. У результаті тенденції змін на українському ринку авіаперевезень з'являється учасник, що планує контролювати приблизно 70% закордонних і внутрішніх авіарейсів. Мова йде вже про створення єдиного національного авіаційного оператора, але без участі держави. (Зазначимо що дві компанії певного українського олігарха володіють сумарно 27,31% акцій ПрАТ «АероСвіт» і за цим показником є найбільшими акціонерами, це компанії «Генавіаінвест» і Hurst [5]).

Згодом стало очевидно, що «АероСвіт» накопичував боргові зобов'язання не тільки перед «Шереметьєво», але криза почалася саме коли московський аеропорт оголосив про припинення обслуговування рейсів «АероСвіту». Причина - несплата приблизно \$1,2 млн. У той період експерти розглядали ситуацію що склалася як господарську суперечку і один із проявів конфлікту між Києвом і Кремлем, а в «АероСвіті» ситуацію в той час зовсім не коментувати. Надалі сформувалася думка, що автобанкрутство «АероСвіту» — це один з етапів злиття авіакомпанії зі своїм найближчим конкурентом. До кризи «АероСвіт» обслуговував 80 міжнародних маршрутів 29 літаками й був найбільшим перевізником у країні. В 2012 році літаки компанії перевезли більше 3 млн людей - це 38% пасажиропотоку вітчизняних компаній. Зараз від колишньої конкурентнозильної компанії нічого не лишилося. Хоча «АероСвіт» офіційно ще не збанкрутував, з 5 березня 2013 року угоди з іншими перевізниками були розірвані, а сама компанія припинила операційну діяльність.

Переважає більшість маршрутів та активів «банкрута» відійшли МАУ. Тепер 50% пасажирів лише «Борисполя» обслуговують «Міжнародні авіалінії України». За оцінками експертів, однією із цілей автобанкрутства авіакомпанії було одержати відстрочку сплати боргів. Але зауважимо, що по суті, питання санації залежить ані від розміру боргу, ані від його структури. Закон передбачає, що уразі якщо комітет кредиторів бачить можливість санації, суд повинен його підтримати.

У той же час, бюджетний перевізник моментально відреагував на ситуацію й відразу спробував закріпити за собою частину європейського трафіка, направивши свої зусилля на східноєвропейський напрямок. Зауважимо, що за інформацією наданою тоді Міністерством інфраструктури України і Державної авіаційної служби, «АероСвіт» не може гарантувати виконання далеко- та середьомігстральних рейсів по напрямках Київ - Варшава, Київ - Мінськ, Київ - Бухарест, Київ - Копенгаген, Донецьк - Тбілісі й рейсів на Тель-Авів. Тому бажання «лоукостера» отримати пасажирів з напрямку Київ - Лондон можна оцінити як активну атаку на сильного конкурента, що переживає кризові часи.

Звернемо увагу, також, на участь у кризовій ситуації МАУ (м. Київ, 19 середьомігстральних літаків, з 1992 р., частка компанії в загальному трафіку

становила близько 30%). Спостерігаючи ситуації зі скасуванням ряду авіарейсів можна підсумувати, що виконавча влада розраховувала на те що криза на вітчизняному ринку авіаперевезень буде розв'язана саме за допомогою МАУ. До того ж стало відомо, що в наслідок конфлікту більшу частину рейсів «АероСвіту» буде обслуговувати саме МАУ. Для авіаційної галузі розширення співробітництва, початого задовго (ще в грудні 2011 р.) між авіакомпаніями «МАУ» і «АероСвітом» є результатом усвідомлення ірраціональності та безперспективності продовжувати існуюче раніше протистояння обох авіаперевізників, що призвело до ослаблення займаємих ринкових позицій і прямій загрози подальшої життєдіяльності. Поглиблений аналіз наслідків галузевої кризи, що призвели до стагнації пасажирського трафіку, і усвідомлення високих ризиків, пов'язаних з подальшою неконструктивною конкуренцією, змушує компанії шукати нові можливості для підвищення ефективності перевезень, залучення нових пасажиропотоків, розвитку транзитних можливостей України. Необхідно прибрати негативну емоційну складову багаторічного протистояння між авіакомпаніями та прийти до рішення про консолідацію ресурсів в умовах реальних зовнішніх загроз для галузі.

Висновки. Зараз вся українська авіація (за винятком невеликих місцевих компаній і «лоукостерів» типу Wizz Air) фактично консолідується в руках одного пула власників. Тому початок процедури банкрутства «АероСвіту» більше нагадало реструктуризацію й оптимізацію грошових потоків і передачу активів від однієї юридичної особи іншій, так рейси «АероСвіту» переходять до МАУ, а рейси іншого банкрута - «Донбассаеро», переходять компанії «Роза вітрів». Від відходу «АероСвіту» вийграли також іноземні авіакомпанії. На найбільш завантаженому напрямку Київ - Москва після відходу «АероСвіту» зміцнилися російські «Аерофлот», «Трансаеро» і S7. [4]Отже, слід віддати належне керівництву (власнику) авіакомпанії та його вмінно не лише знайти вихід із складної економічної ситуації, але й збільшити свої активи. За розрахунками експертів на сьогодні їх реальні можливості складають 80% авіаперевезень.

Список використаних джерел:

1. Мирний план для «Борисполя»: [Електронний ресурс] / Д. Денков // Економічна правда - Українська правда – 2014. – Режим доступу: pravda.com.ua/publications/2014/07/17.

2. «Аеросвіт» - банкрутство внаслідок корпоративного конфлікту.: [Електронний ресурс] / В.Никоненко // Урядовий кур'єр – 2012. - №64 (4950) - Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/aerosvit-bankrutstvo-vnaslidok-korporativnogo-konf/>.

3. Компанія «Аеросвіт» оголосила про банкрутство, джерело: Відомості - UA.com від 4 січня 2013 р.

4. Дані авіасайта flightmapsanalytics.com.

5. Aerosvit - Ukrainian airlines: Відомості avia.alltravels.com.ua.

Solovey N.V., Slipenchuk A.V.

ECONOMIC RELATIONS IN THE SPHERE OF AVIATION TRANSPORT OF UKRAINE

This article discusses the problems of management of economic activities aviation companies, considered the actual processes of financial relations and the competitive confrontation in the field of air transportation in Ukraine reflected the specificity of work of the enterprises of aviation services into account modern developments in the country.

The article noted that, for the aviation industry enhanced cooperation, which began long before (in December 2011) between airlines UIA and AeroSvit is the result of awareness of the irrationality and futility to continue existing confrontation between the two carriers, which led to the weakening of the occupied market positions and direct threat of further activity. An in-depth analysis of the consequences of the crisis in the industry that caused the stagnation of passenger traffic, and awareness of the high risks associated with further unconstructive competition forces companies to look for new opportunities to improve transport efficiency, attract new passengers, the development of transit potential of Ukraine. You must overcome the negative emotional component of long-term confrontation between airlines and come to a decision to consolidate resources in the conditions of a real external threats for the industry.

Considered expert opinion, one of the goals of bankruptcy of the airline was to get the deferral of payment of debts. But note that in fact, the question of rehabilitation depends neither on the size of the debt and not on its structure. Therefore, the beginning of the bankruptcy of AeroSvit more reminded restructuring and optimization of cash flows and the transfer of assets from one legal entity to another. The author draws attention to the constant increase of fuel prices, fleet renewal, reduction in passenger traffic due to growth of prices for tickets have proved in recent years, the global aviation industry to huge losses. Thus, in Europe the aggregate losses of the airlines 2012 destiny amounted to more than EUR 1 billion! As a result, last year, the EU announced its bankruptcy and suspended the activities of a dozen fairly powerful air carriers: "Cirrus Airlines (Germany), "Wind Jet (Italy), "Spainair" (Spain), Malev Hungarian Airlines" (Hungary) and others.

But, the author notes, bankrupt airlines in Europe could be more, if they did not enter anti-crisis programs. In addition, in the West risky airlines, the government reduced taxes, participated in insuring their risks, provided state guarantees, etc. then their shares grew. In Ukraine the power of no help in such situation, the airlines did not provide. As a consequence, at the end of 2012 announced its bankruptcy of AeroSvit and Donbassaero. Although the Ukrainian air carriers have repeatedly asked the State aviation service (DAS) to initiate legislative removing tax and regulatory constraints that make it difficult to upgrade the fleet. This is still not done, so domestic companies to buy new planes to cost 1.5 times more expensive than their counterparts in most European countries. Worsens the financial position of the domestic airlines and VAT on importation of aircraft and spare parts. It is particularly important that after the annexation of the Crimea and the beginning of the Ukrainian-Russian war of the Ukrainian air transportation market continues to lose economic equilibrium. And in this situation, the specifics of the air transportation takes on special assignment as leaving various infrastructures of our country.

Air transportation, aviation company, bankruptcy, airport economic crisis .

УДК 338.1

Тадєєв Ю.П. Бурлака О.М.

МОДЕЛЮВАННЯ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ У ВИБОРІ ПОСТАЧАЛЬНИКА СИРОВИНИ ДЛЯ НАФТОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

В статті проаналізовано основні дестабілізуючі фактори паливно-енергетичного комплексу України, а також запропоновано побудову моделі підтримки прийняття рішення вибору країни-імпортера сирої нафти в умовах загострення політичної та економічної кризи.

Ключова слова: метод аналізу ієрархій, нафтова галузь, система підтримки прийняття рішень, моделювання.

В статье проанализированы основные дестабилизирующие факторы топливно-энергетического комплекса Украины, а также предложено построение модели поддержки принятия решения выбора страны импортера сырой нефти в условиях обострившегося политического и экономического кризиса.

Ключевые слова: метод анализа иерархий, нефтяная отрасль, системы поддержки принятия решения, моделирование.

Постановка проблеми: Здійснення швидкої та ефективної трансформації соціально-економічних процесів в Україні згідно принципів сталого розвитку на тлі підсилення ролі регіонів є вкрай важливою проблемою. Завдання дослідження, яке полягає у виборі країни-постачальника нафти в Україну, набуває особливої актуальності в даний час при явно вираженій енергетичній кризі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою школою таких вітчизняних вчених, як Скорохода А.Б., Василенко В.А. та Ткаченка Т.І. розроблено фундаментальні, теоретико-методологічні засади процесів стратегічного планування за допомогою систем підтримки управлінських рішень. Роботи Блюміна С.Л. та Шуйкової І.А. присвячені проблемам вирішення задач прийняття рішення в умовах невизначенності. Проте у їх працях було висвітлено лише загальні аспекти цієї проблеми.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. На сьогодні під час військових дій на території держави, економічної та політичної кризи особливо гостро стоїть питання паливно-енергетичної незалежності в умовах різкого погіршення економічного стану та зменшення енергетичної залежності від основго імпортера сирої нафти - Російської Федерації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформування паливно-енергетичної галузі являє собою процес з глибокими структурними перетвореннями у багатьох сферах суспільного життя, трансформацією енергетичного комплексу України, здійсненням ефективної внутрішньої політики та іншими важливими напрямками розвитку є досить складним у

сучасних умовах. Дана проблема економіки України створює необхідність розробки, обґрунтування та практичного застосування ефективних методів та моделей, що дозволять отримати результати як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Таким чином, ринкову орієнтацію паливно-енергетичного комплексу можуть забезпечити відповідні методології, засновані на сучасних методиках дослідження складних економічних систем в умовах невизначеності.

Енергетична галузь України на сьогодні знаходиться у критичному стані, який є проблемою всестороннього обговорення. Частота криз, що постійно виникають у енергетичному секторі, є свідченням недостатнього рівня стійкості до дії різних зовнішніх та внутрішніх факторів, що виникають при зіткненні інтересів. Основними дестабілізуючими факторами є: сильна залежність України від імпорту енергоносіїв, які на 80% постачаються фактично з однієї країни – Росії; низький рівень переробки та транспортування нафти; зношеність та застарілість основних фондів енергетики, що потребують значних інвестицій для відтворення та модернізації основних фондів; недосконалість тарифної та фінансової політики держави, що призводить до перехресного субсидування населення, бюджетної сфери та інших секторів економіки за рахунок енергетики; несприятливий інвестиційний клімат через військові дії, що не дозволяє залучити інвестиції до модернізації основних фондів енергетики; високий рівень корумпованості, наявність тіньових схем в енергетиці; політизованість головних проблем енергетики.

Енергетичний сектор є одночасно потужним чинником формування конкурентоспроможності національної економіки та одним з головних об'єктів, що відчують на собі наслідки слабких успіхів у цій сфері [5].

Для вибору країни-постачальника нафти в Україну можна використовувати методи теорії прийняття рішень, які є складовими математичних методів, що широко використовуються в економічних дослідженнях в умовах невизначеності. Без цих методів неможливе ефективне планування та управління сучасною економікою, яка є складною динамічною системою. Одним із таких є метод аналізу ієрархій, що є систематизованою математичною процедурою для ієрархічного подання елементів, які визначають сутність певної економічної проблеми. Метод полягає у декомпозиції проблеми на більш прості складові частини та подальшій обробці послідовності суджень суб'єкту прийняття рішень (СПР), що подаються у вигляді попарних порівнянь. Ці судження далі відображаються у кількісній формі. В результаті може бути виражений відносний ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії. Розв'язання економічної проблеми щодо вибору багаточільового

багатокритеріального рішення (стратегії) розглядається як процес поетапного встановлення пріоритетів цілей і критеріїв[1].

Ієрархічна структура, яка представлена на рис.1, являє собою графічну схему, де кожен елемент залежить від сукупності елементів нижчої ієрархії тобто, критеріїв.

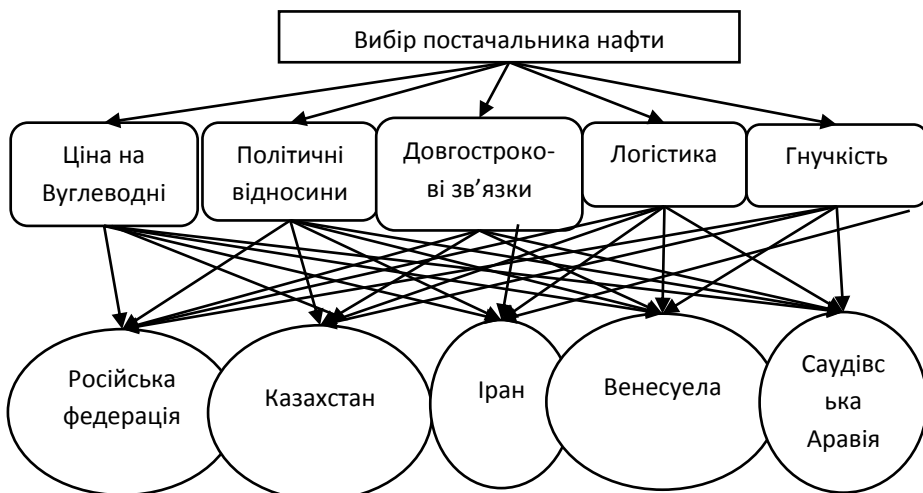


Рисунок 1. Ієрархічна структура процесу вибору постачальника нафти

У ході дослідження було сформульовано наступні критерії:

1) Ціна на нафту – ціна на вуглеводні має невеликі коливання і різницю в різних країнах, але не дивлячись на це, її слід враховувати, так як вона є однією з складових, по яких розраховується бюджет країни.

2) Політичні відносини – на сьогодні склалась досить складна політична ситуація з Російською Федерацією (основним постачальником сирої нафти), тому слід шукати і створювати нові політичні зв'язки з потенційними країнами.

3) Перспектива створення довгострокових зв'язків полягає у підписанні стратегічних довгострокових контрактів, але не слід обмежуватись тільки цим, необхідно також створювати міцне підґрунття для тісної економічної співпраці, реалізації спільних проектів.

4) Логістика – це можливість доставки нафти до України, найбільш зручним засобом являється трубопровід, а після нього морський шлях.

5) Гнучкість – як відомо, коли один постачальник забезпечує об'єм експортованої нафти в країну більш ніж на 30%, виникає велика монопольна

залежність від постачальника. Гнучкістю являється така суб'єктивна змінна яка виражає готовність до підписання між певними країнами імпортерами «миттєвих» короткострокових контрактів, які б перекривали недостачу нафти від маніпуляцій монополіста[2].

Найважливішим критерієм було обрано політичні відносини між Україною та обраними державами. На рис.2 згідно застосованого методу аналізу ієрархій зображено оцінки попарних порівнянь для політичних відносин.



Рисунок 2. Оцінки попарних порівнянь для політичних відносин

Як бачимо з рис.2 Російська Федерація отримала найнижчу оцінку через різке погіршення політичних відносин з Україною. Оскільки країна-сусід поставляла близько 80% всієї нафти, то на сьогодні виникла потреба в зміні країни імпортера. Саудівська Аравія має найвищу оцінку порівняння, тому саме вона може бути альтернативою Російської Федерації, а також інші країни-члени ОПЕК.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що не зважаючи на проведення військових дій на території країни, політичну та економічну кризу Україна має всі можливості для покращення ситуації через знаходження нових джерел енергоносіїв, а також зменшення енергетичної залежності через диверсифікацію постачальників сировини.

Список використаних джерел

1. Блюмин С.Л., Шуйкова И.А. Модели и методы принятия решений в условиях неопределенности. – Липецк: ЛЭГИ, 2001.-138 с.
2. Попов В.М., Кураков Л.П., Ляпунов С.И., Мінгазов Х.Х. «Бізнес-план: вітчизняний та зарубіжний досвід. Сучасна практика і документація ». М.: Проспект. 2007.
3. Саати Т. Принятие решений методом анализа иерархий /Т. Саати. –М.: Радио и связь, 1993. – 273с.
4. Скороход А. Б. Применение контент-анализа для определения важности факторов конкурентных позиций предприятий горно-металлургического комплекса Украины / А. Б. Скороход. // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наукових прац - 2009.- Випуск 254. Том 5. -С.59.

Tadyeyev J.P. Burlaka O.M.

MODELING OF DECISION SUPPORT IN CHOOSING A SUPPLIER OF RAW MATERIALS FOR THE OIL INDUSTRY OF UKRAINE

The energy sector in Ukraine is now in critical condition, which is a comprehensive discussion of the problem. The frequency of crises that constantly arise in the energy sector, there is insufficient evidence of resistance to various external and internal factors arising from the conflict of interests. The main destabilizing factors are:- Strong dependence of Ukraine on imported energy, which is 80% actually come from the same country - Russia;- Low level processing and transportation;- Depreciation and obsolescence energy assets that require significant investment to play tamodernizatsiyu assets;- Unfavorable investment climate through military action, which does not allow to attract investment to modernize energy assets;- High level of corruption, the shadow schemes in the energy sector. The energy sector is both powerful factor in shaping the competitiveness of the national economy and one of the main objects Feel weak progress in this area.

To select countries supplying oil to Ukraine can use the methods of decision theory, which are components of mathematical methods that are widely used in economic research in conditions of uncertainty. Without these methods can not effectively plan and manage a modern economy, which is a complex dynamic system. One such method is the analytic hierarchy that is systematized mathematical procedure for hierarchical representation of the elements that define the essence of a particular economic problem. The method consists in the decomposition of the problem into simpler parts and further processing sequence opinions cub'yektu decision (SAR) submitted in the form of pairwise comparisons. These judgments further reflected in quantitative form. The result may be expressed relative degree (intensity) of the interaction of elements in the hierarchy. The solution of economic problems in multi-multi selection decisions (strategy) is seen as a gradual process of prioritization of goals and criteria. The above can be conclude that in spite of the military action in the country, political and economic crisis Ukraine has all opportunities for improvement through finding new sources of energy

Key words: the analytic hierarchy process, the oil industry, decision support system, modeling.

УДК 351:814.353:35

Астапова Г.В.

ЕКОНОМІЧНЕ СТИМУЛОВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ

У матеріалі статті обґрунтований напрям вирішення проблеми вдосконалення системи економічного стимулювання працівників в стратегічному управлінні комерційними банками. Охарактеризовано існуючі системи економічного стимулювання банківських працівників у зв'язку із реалізацією обраних стратегій управління. Запропоновано формувати стратегію підвищення прибутковості банківської діяльності на основі економічного стимулювання працівників комерційних банків через перерозподіл їх корпоративних часток.

Ключові слова: економічне стимулювання, стратегічне управління, участь у капіталі, прибутки, корпоративні частки, перерозподіл, результати роботи, комерційний банк, працівники.

В матеріалі статті обґрунтовано напрямлення рішення проблеми совершенствования системы экономического стимулирования работников в стратегическом управлении коммерческими банками. Охарактеризованы существующие системы экономического стимулирования банковских работников в связи с реализацией выбранных стратегий управления. Предложено формировать стратегию повышения прибыльности банковской деятельности на основе экономического стимулирования работников коммерческих банков через перераспределение их корпоративных долей.

Ключевые слова: экономическое стимулирование, стратегическое управление, участие в капитале, прибыли, корпоративные доли, перераспределение, результаты работы, коммерческий банк, сотрудники.

Постановка проблеми. При формуванні систем стимулювання в банках першочерговим завданням є вибір об'єктів стратегічного планування. Відповідно до методу післяопераційного планування системи стимулювання складаються за результатами моніторингу результатів роботи працівників по виконанню активних та пасивних операцій. Операція в даному випадку розглядається як міжфункціональна система взаємозалежних процедур, реалізація яких приводить до використання банківських ресурсів з метою створення банківського продукту [1, 2].

Отже, комплексна система стимулювання працівників і формування банківської стратегії дає можливість створити уявлення про широкі можливості, сфери вживання і способи формування залежності банківських доходів від індивідуальних результатів праці керівників та спеціалістів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні дослідження процесу стратегічного управління комерційними банками проводяться за такими напрямками: механізми стратегічного управління

конкурентоздатністю комерційних банків; антикризове управління стратегічним розвитком комерційних банків; інвестиційна стратегія розвитку комерційного банку; маркетингова стратегія банківської діяльності; розвиток фінансових комунікацій в стратегічному управлінні банками; методичне забезпечення банківського аналізу, планування та прогнозування; методичні основи економічного та матеріального стимулювання працівників комерційних банків [1, 5].

Дослідження Л. Омелянович і О. Папаїки присвячено систематизації знань з питань стратегічного управління банківським сектором в складних умовах реформування економіки та підвищення на цій основі ефективності його діяльності. Результати досліджень В. Кочеткова і Т.Савченко відбивають напрями рішення проблеми економічного діагностування кризового стану та загрози банкрутства комерційного банку. Дослідження І. Брітченка присвячено розвитку теоретичних положень і методичних рекомендацій з оцінювання ефективності маркетингової стратегії антиризикових заходів в умовах комерційних банків. Результати досліджень І. Готовчікова вирішують завдання економічного оцінювання та вибору варіантів інвестиційної діяльності комерційних банків. У дослідженнях І. Цупора обґрунтовано сучасні основи оцінювання та розвитку комунікацій в управлінні банками на засадах функціонального підходу. Дослідження Н. Волкової пов'язано із розробкою нових методів і моделей стратегічного і тактичного управління банківською діяльністю з урахуванням нестабільності ринкових факторів. Згідно результатів дослідження О. Любунь, М. Денисенко, О. Петрук особливе місце в системі фінансового менеджменту банку приділяється розробці стратегічного плану. Стратегічні питання стимулювання працівників комерційних банків висвітлено у дослідженнях В. Стрехема, який розглядає програми участі працівників в капіталі. Дослідниками М. Армстронгом і Т.Стівенсом визначені три методи розрахунку частки працівників у прибутку.

Невирішена частина загальної проблеми. Проте у дослідженнях не визначені методичні підходи щодо розрахунків змін корпоративних часток працівників комерційних банків залежно від результативності їх роботи у стратегічному управлінні банками.

Метою статті виступає обґрунтування напряму покращення системи економічного стимулювання працівників комерційних банків в стратегічному управлінні ними.

Вклад основного матеріалу. Системи стимулювання працівників комерційних банків, пов'язані з нарощуванням їхніх статутних капіталів, широко розвинуті в економіці США та країн Західної Європи. Реалізація програм участі працівників в капіталі американських банків за результатами обстеження 308 фінансових установ має такі результати: надання опціонів на

придбання акцій здійснено у 82 % банках; розповсюдження акцій – 14 %; розповсюдження обмеження в обігу акцій – 11 %; відкладені виплати з конвертацією в акції – 5 %; участь у прибутках – 3 %; преміювання – 2 % комерційних банках. Наведені інформаційні дані свідчать, що відсоток фінансових установ, які використовують програми участі в капіталі, збільшився протягом останніх десяти років у чотири рази [5].

Позитивними результатами запровадження програм участі в капіталі для банків слід вважати: узгодження інтересів акціонерів і працівників банку, підвищення продуктивності роботи його менеджерів та спеціалістів-виконавців, посилення привабливості роботи в банку порівняно з іншими та зміцнення кадрової політики, економія на виплатах заробітної плати й інших винагород, підтримка позитивного курсу акцій банку на фондовому ринку.

Негативними наслідками запровадження цих програм у банках можуть бути: деконцентрація банківського капіталу із загрозою зниження курсу акцій у разі їх масового продажу міноритарними акціонерами або незгодою акціонерів на збільшення статутного капіталу; втрати заощаджень великої кількості акціонерів у разі зниження курсу акцій банку; витрати на адміністрування зазначених програм; незначний мотиваційний ефект для рядових співробітників.

Система участі в капіталі, як правило, є похідною від системи участі у прибутках, але їх не слід ототожнювати, тому що остання може бути спрямована виключно на стимулювання нарощування прибутку без використання акцій як інструмента досягнення цієї мети. Інструменти стимулювання нарощування прибутку банку можна сегментувати таким чином:

- установлення градації окладів працівників залежно від обсягу прибутку чи рентабельності діяльності банку або окремих відділень – центрів прибутку;

- установлення бонусної системи оплати праці для окремих груп працівників, від діяльності яких залежить збільшення доходів та (або) зменшення витрат банку;

- запровадження системи участі у прибутках банку;

- нематеріальне заохочення;

- підвищення в посаді;

- система штрафів.

Установлення системи градації окладів залежно від обсягу прибутку або показника ефективності передбачає розробку відповідної шкали посадових окладів або додаткових виплат. При цьому показниками ефективності можуть бути: рентабельність (прибуток до витрат), рентабельність активів, прибуток у розрахунку на одного працівника, рентабельність капіталу. Можливе поєднання показників обсягу прибутку

(кількісний параметр) і ефективності діяльності (якісний параметр). Така система більш підходить для керівників або до колективів відділень банку, оскільки очевидно спрямовує їхню діяльність на нарощування прибутковості структурного підрозділу.

Для індивідуального стимулювання нарощування прибутків використовують бонусну систему залежно від результатів роботи конкретної групи працівників. Так, касирів можуть стимулювати за збільшення комісійних операцій, безпомилкову роботу, нарощування надходження готівки; працівників кредитних служб – за збільшення процентних і комісійних доходів від кредитування, зменшення прострочених боргів за кредитами і процентами. У сучасних умовах підвищення цін і вартості ресурсів актуальним є стимулювання зниження витрат банку, наприклад, виплати працівникам наперед визначеної частини зекономлених на господарських витратах коштів.

Найпоширенішою системою стимулювання нарощування прибутку як складової банківського капіталу є участь у прибутках банку. У західних банках між працівниками розподіляється від 2% до 5% річного прибутку. Серед методів розрахунку частки працівників у прибутку найбільш відомі:

- за заздалегідь визначеним процентом від прибутку;
- за процентом, який визначає правління залежно від обсягу прибутку;
- за кордоном частки прибутку, що підлягає розподілу, у межах якого правління визначає остаточну частку.

Відомі чотири способи розподілу виділеної частки прибутку між окремими працівниками:

- процент від заробітної плати незалежно від терміну роботи працівників;
- процент від заробітної плати залежно від терміну роботи працівників;
- процент від заробітної плати залежно від індивідуальних результатів роботи працівників;
- фіксована сума незалежно від терміну роботи, заробітної плати й результатів роботи працівника (зрівняльний спосіб, який використовується дуже рідко).

В українській банківській практиці така система реалізується у вигляді преміювання за результатами роботи за рік чи квартал, інколи місяць. Але порівняно із західними системами українська має щонайменше дві істотні особливості: по-перше, в Україні премії виплачуються за рахунок прибутку, тобто після оподаткування, а в західних країнах – за рахунок витрат; по-друге, у нас, як правило, не визначають заздалегідь частку або хоча б коридор, за яким розраховується частка прибутку для розподілу між працівниками банку, що могло би бути стимулом для підвищення

ефективності праці.

Важливими є й нематеріальні заохочення підвищення прибутковості роботи банку – додаткові відпустки, участь у семінарах, пам'ятні нагороди, безкоштовне медичне обслуговування й інші соціальні пакети.

Підвищення в посаді – класичний метод індивідуального заохочування до поліпшення ефективності діяльності, але підходи можуть дуже різнитися. Так, нещодавно відомий англійський банк «Lloyds TSB» відмовився від багато категорійної системи оплати праці, яка базувалася на збільшенні зарплати за вислугу років, і перейшов до «трьох зон оплати»: первинна зона – для працівників, які недавно виконують свої функції; ринкова зона, коли зарплата працівника відповідає ринковому рівню; зона високої ефективності, коли працівник робить вагомий внесок у розвиток банку й підвищення прибутковості його діяльності.

В українській банківській системі набули поширення штрафні санкції: особи, які несуть матеріальну відповідальність, наприклад, касири, інкасатори, сплачують власні кошти за завдані з їх вини збитки банку. Це може стосуватися й інших категорій працівників і колективів філій банку, проте має бути відображено у трудовому договорі чи колективній угоді.

Крім системи стимулювання нарощування прибутків, а відповідно й капіталу банків, ефективними інструментом є менеджмент доходів і витрат банку насамперед на основі бюджетування як банку в цілому, так і окремих філій. Планове балансування дохідної й витратної частин бюджету й запровадження економічних механізмів забезпечує стимулювання збільшення доходів і зменшення витрат банку. Практику складання бюджетів запроваджено і в українських банках, але вони ще мають малий досвід в організації цієї роботи.

Теоретично обґрунтований і практично реалізований у світовій банківській практиці широкий спектр стимулюючих важелів нарощування банківського капіталу шляхом збільшення статутного фонду й нарощування прибутковості становить значний інтерес для українських банків. Проте цей процес залишається несистематизованим, і в українських банках такі важелі задіяні ще недостатньо. Щоб прискорити капіталізацію банків, як того потребують сучасна ситуація й державні антикризові програми, слід створити комплексну систему стимулювання нарощування банківського капіталу із залученням усіх стимулюючих чинників на макро- і мікрорівнях.

Для реалізації даного напрямку капіталізації поряд із стратегією стимулювання працівників комерційних банків пропонується використовувати методику перерозподілу корпоративних часток працюючих власників залежно від результатів їх роботи. Дана методика є результатом використання положень теорії трудової власності, а саме залежності величини корпоративної частки від індивідуальних результатів роботи [3,4].

Суть даної методики полягає у здійсненні перерахунку корпоративних часток (індивідуальних пайових фондів) працівників комерційних банків за допомогою використання формули:

$$IDFi = \frac{UF}{\sum Qi} \times Qi, \quad (1)$$

де: $IDFi$ – індивідуальний пайовий фонд учасника (працівника-власника) корпорації;

UF – статутний фонд корпорації;

Qi – зведений коефіцієнт якості і дисципліни праці окремого учасника;

$\sum Qi$ – сума зведених коефіцієнтів якості і дисципліни праці всіх учасників.

Застосування вказаної методики дозволяє сформувати стратегію підвищення прибутковості банківської діяльності на основі економічного стимулювання працівників комерційних банків через перерозподіл їх корпоративних часток за результатами встановлення залежності величини корпоративної частки від індивідуальних показників роботи.

Список використаних джерел:

1. Теоретичні аспекти формування корпоративної стратегії банківської діяльності. / Г.В. Астапова, А.Ю. Литвин, О.В. Устінова // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою: зб. наук. праць ДонДУУ. – До-нецьк: ДонДУУ, 2010. – Т. XI – С. 49-55.

2. Астапова Г.В. Визначення корпоративної стратегії комерційних банків. / Г.В. Астапова, О.В. Устінова // Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, (Умань, 20-21 травня 2010 р.), - Уманський Національний університет садівництва. – Умань: Видавець „Сочинський”, 2010. – Ч.1. – С. 19-21.

3. Астапова Г.В. Вдосконалені механізми економічного і матеріального стимулювання працівників корпоративних підприємств авіаційного транспорту [монографія]. / Г.В. Астапова, Н.І. Новікова, О.К. Костенко, Р.Є. Щербань, О.В. Устінова. - Донецьк: ТОВ «Юго-Восток», 2012. – 193с.

4. Астапова Г.В. Організаційно-економічний механізм управління авіатранспортним підприємством [монографія]. / Г.В. Астапова, О.В. Ареф'єва, В.В. Матвеев та ін. – Київ: Центр Учбової літератури, 2014. – 304 с.

5. Астапова Г.В. Стан і перспективи розвитку фінансової системи України [монографія]. / М.В. Корягін, Г.В. Астапова, О.М. Воронкова та ін. – Умань: Видавець «Сочинський», 2012. – 324 с.

ECONOMIC INCENTIVES WORKERS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS

The material articles Directions solve the problem of improving the system of economic incentives for workers in the strategic management of commercial banks. Considered areas of theoretical research in strategic management of commercial banks, including by theoretical and methodological foundations of economic and material incentives to commercial banks.

It is proved that in studies not identified methodological approaches to the calculation of corporate change particles employees of commercial banks based on their performance in the strategic management of banks.

The characteristic system of economic incentives of bank employees in connection with the implementation of selected management strategies used in the foreign and domestic banking practice. Determined their advantages and disadvantages.

Presented directions and this program participation of workers in the capital of American banks, given their positive and negative characteristics. The features of the profit sharing scheme, which is aimed exclusively at promoting profit increase without corporate shares as a tool for strategic management. Shows how to stimulate and increase bank profits by stimulating employees. Defined methods for calculating the proportion of employees in profits.

The characteristic features of the use of incentives for workers in domestic banks, which are based on purely administrative methods of strategic management.

A form strategy to increase profitability of banking based on economic incentives for employees of commercial banks by redistributing its corporate shares. Expediency restatement of corporate shares employees of commercial banks based on the establishment of dependence of the corporate share of the individual results.

Keywords: economic incentives, strategic management, participation in capital, profits, corporate shares, redistribution, performance, commercial bank employees.

УДК 658.12. 656.2

Ус Ю. В.

ОЦІНЮВАННЯ ПОТОЧНОГО РІВНЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено, що забезпечення економічної безпеки виробничої діяльності вимагає створення на підприємстві власної системи безпеки, метою функціонування якої є своєчасне виявлення і запобігання небезпекам і загрозам, забезпечення досягнення підприємством мети діяльності. Розглянуто сутність фінансово-економічної безпеки з позиції економічної безпеки. Визначено механізм забезпечення економічної безпеки та розглянуто методичні положення в процесі розробки комплексної системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека, підприємства, комплексна система, принципи, функціональні складові.

В статті определено, что обеспечение экономической безопасности производственной деятельности требует создания на предприятии собственной системы безопасности, целью функционирования которого является своевременное выявление и предотвращение опасностей и угроз, обеспечение достижения предприятием цели деятельности. Рассмотрены сущность финансово-экономической безопасности с позиции экономической безопасности. Определен механизм обеспечения экономической безопасности и рассмотрены методические положения в процессе разработки комплексной системы обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: финансовая безопасность, предприятия, комплексная система, принципы, функциональные составляющие.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших проблем, що стоять перед вітчизняною економікою, є забезпечення стабільного економічного зростання не лише у сировинних галузях, але, перш за все, у провідних галузях промислового комплексу, центром тяжіння якого виступає машинобудівна галузь. Саме машинобудування визначає соціально-економічний і техніко-технологічний рівень розвитку держави, конкурентоспроможність його виробництв. Підприємства машинобудування України традиційно належать до базових галузей народногосподарського комплексу, відіграючи провідну роль у реалізації інноваційних та наукоємних проектів у всіх галузях економіки. Однак, водночас із традиційними функціями, підприємства машинобудування все більше стикаються в останній час із принципово новими викликами і проблемами, обумовленими соціально-економічними наслідками процесів глобалізації, насамперед значними технологічними та інноваційними змінами, що диктують необхідність кардинальних модернізацій. Тому важливим є ефективно оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що фінансова безпека підприємств машинобудування є основним механізмом забезпечення нормального функціонування та подальшого розвитку підприємництва в економіці у цілому. Необхідно об'єктивно та

оперативно оцінювати рівень фінансової безпеки, забезпечувати протистояння величезній безлічі внутрішніх і зовнішніх загроз підприємству. Сьогодні керівники машинобудівних підприємств розробляють ринкові стратегії для забезпечення конкурентних відносин і стратегії безпеки, куди входять: інтелектуальна безпека; кадрова безпека; фінансова безпека; інформаційна безпека; соціальна безпека; правова безпека.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженням фінансової безпеки підприємства займалися такі провідні вчені, як Л.І. Абалкіна [1], В.Н. Амітана [2], О.В. Баженової [3], Дж. Б'юкенен, В. Войтко, В. Дементьев, Т. Долгопятова, Н. Ермошенко, І.І. Каліної [4], Г. Капленко, Дж. Кейнс, Т. Клебанова, Г. Клейнер, Г. Козаченко, А. Кудінова, А. Ляшенко, А. Маршал, К. Маркс, У. Мітчелл, Г.В. Михайлика [12], Д. Норт, Є. Олейников, В. Пастухова, О.В. Прокопенка [13], О. Прутська, Р. Руденський, І. Скворцов, А. Сміт, В. Тамбовцев, П. Хейне, Ф. Хайск, А. Шеремет, В. Шлемко, , Г. Шмоллер, Н. Шибаєва, В.М. Чубая [14] та інші. У працях визначених авторів розкриваються накопичений значний досвід з питань фінансової безпеки підприємств, де докладно розкриваються стратегія управління нею, методичні основи формування підрозділів її реалізації на підприємствах, комплексні підходи до її оцінки тощо. Проте деякі аспекти фінансової безпеки підприємств машинобудування у сучасних умовах розвитку економіки залишилися недостатньо розкритими.

Мета дослідження полягає в оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємства у сучасних умовах функціонування.

Виклад основного матеріалу. Фінансова безпека підприємства є складною системою, яка включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання корпоративних ресурсів за кожним напрямом діяльності. Оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки підприємств розкривається через забезпечення реалізації стратегічних інтересів підприємства на основі використання можливостей зовнішнього середовища із застосуванням продуктивної взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища. До зовнішніх загроз і чинників належать: протиправна діяльність кримінальних структур, конкурентів, фірм і фізичних осіб, що займаються промисловим шпигунством або шахрайством, неспроможних ділових партнерів, раніше звільнених за різну провину співробітників підприємства, а також правопорушення з боку корумпованих елементів з представників правоохоронних органів і органів контролю.

До внутрішніх загроз і чинників належать дії пасивності співробітників підприємства, що суперечать інтересам його комерційної діяльності, наслідком яких можуть бути нанесення економічного збитку

компанії, витік або втрата інформаційних, підрив її ділового іміджу в бізнес-колах, виникнення проблем у взаємостосунках з реальними і потенційними партнерами, конфліктних ситуацій з конкурентами, правоохоронними органами і органами контролю тощо. [4]

Основною особливістю оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств у процесі їх розвитку є те, що цілі, метод і система показників оцінювання можуть змінюватися на кожному етапі процесу розвитку підприємства. Зі зміною умов зовнішнього середовища, параметрів ринку та технологічного способу виробництва машинобудівні підприємства змушені починати наступний цикл розвитку, для потреб якого, ймовірно, знадобиться принципово інша процедура оцінювання. Оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки підприємства здійснюється на основі детального аналізу загроз негативних впливів на фінансову безпеку і можливих збитків підприємства за реалізації цих негативних впливів, а також існуючої на підприємстві системи аналізу і оцінювання всебічних результатів його фінансово-господарської діяльності. [10]. Оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудування здійснюється за такими напрямками: аналіз фінансової звітності підприємства (дослідження ліквідності, рентабельності, структури прибутку та витрат тощо); аналіз конкурентоспроможності підприємства; аналіз асортименту продукції підприємства; аналіз кваліфікації та потенціалу персоналу, системи управління підприємством; аналіз теперішньої та прогнозованої вартості капіталу; аналіз поставок і клієнтури підприємства; аналіз кредитної політики суб'єкта господарювання; аналіз динаміки цінних паперів підприємства тощо.

З метою більш ґрунтовного та адекватного процесу оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудування необхідно сформулювати наступні принципи: комплексність (системність) – необхідність створення такої системи безпеки, що забезпечила б захищеність всіх об'єктів захисту підприємства; пріоритет заходів запобігання (своєчасність) – раннє виявлення загроз та запобігання їх шкідливому впливу; безперервність – постійна дія системи; законність – робота повинна здійснюватися на основі чинного законодавства; плановість – діяльність із забезпечення безпеки організується на основі єдиного задуму, викладеного в комплексній програмі та конкретних планах з окремих напрямів безпеки; оптимальність – досягнення максимальної функціональної ефективності (віддачі) системи економічної безпеки за більш-менш фіксованих витрат виділених для неї ресурсів; взаємодія – погодженість у діяльності всіх учасників системи, включаючи тісні ділові контакти й узгодження дій із зовнішніми організаціями, які забезпечують безпеку підприємств; поєднання гласності та конфіденційності – з одного боку

система основних заходів безпеки повинна бути відома всім працівникам підприємства, а з другого – цілий ряд способів, сил, засобів, методів забезпечення безпеки повинні бути законспіровані та відомі дуже вузькому колу фахівців; компетентність – професіоналізм всіх учасників системи.

Можливо твердити що, формалізація основних напрямів оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудування та формування відповідних принципів робить можливим проведення необхідних заходів із організації забезпечення рівня фінансової безпеки за окремими складовими з використанням відповідного алгоритму: 1) визначення структури негативних впливів за функціональними складовими економічної безпеки, розподіл об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів; 2) фіксація вжитих превентивних заходів для запобігання негативним впливам за всіма функціональними складовими економічної безпеки; 3) оцінка ефективності вживання заходів з огляду на нейтралізацію конкретних негативних впливів за кожною складовою економічної безпеки; 4) визначення причин недостатньої ефективності заходів, здійснених для подолання вже наявних і можливих негативних впливів на економічну безпеку; 5) виявлення не усунених та очікуваних негативних впливів на рівень економічної безпеки і тих, що можуть з'явитися в майбутньому; 6) опрацювання рекомендацій щодо усунення існуючих негативних впливів та їх запобігання; 7) оцінка вартості кожного з запропонованих заходів щодо усунення негативних впливів та визначення відповідальних за їхню реалізацію.

Висновки дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямку. Таким чином, після проведеного дослідження можливо стверджувати, що фінансова безпека підприємств – головний механізм забезпечення нормального функціонування та подальшого розвитку підприємств машинобудування в економіці держави. У сучасних умовах розвитку ринковоорієнтованих підприємств адекватна оцінка рівня забезпечення фінансової безпеки є однією з найбільш актуальних та значущих аспектів життєдіяльності господарюючих суб'єктів, тому поставлене питання є безумовно нагальним для керівництва підприємств машинобудівної галузі, перш за все, тому що досліджується комплексна система фінансової безпеки підприємства та відпрацьовується механізм забезпечення функціонування даної системи. При цьому потреби оцінювання розвитку машинобудівного підприємства зводяться до аналізу тенденцій зміни базових фінансово-економічних показників, які відображають організаційно-технологічні та інноваційні аспекти діяльності лише опосередковано. Тому, існуючі системи оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств переважно

ґрунтуються на показниках виробничо-господарського стану та фінансової стійкості з урахуванням технологічних аспектів.

Список використаних джерел:

1. Абалкин, Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Албакин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4 – 13.
2. Амитан, В. Н. Экономическая безопасность: концепция и основные модели / В. Н. Амитан // Экономическая кибернетика. – 2000. – № 3 – 4. – С. 13 – 20.
3. Баженова, О. В. Аналіз стану економіки України в контексті її економічної безпеки / О. В. Баженова // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк: ДонНУ, 2004. – С. 839 – 845.
4. Каліна, І. І. Організаційно-економічний механізм ефективного управління машинобудівними підприємствами / І. І. Каліна // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9 (123). – С. 130 – 134.
5. Карачина, Н. П. Концепція розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств в контексті безпеки їхньої економічної поведінки / Н. П. Карачина // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (113). – С. 115 – 130.
6. Котюк, А. Б. Оцінювання організаційних структур управління автомобілебудівними компаніями / А. Б. Котюк // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11 (89). – С. 120 – 129.
7. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью предприятия : монография / Н. В. Куркин. – Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2006. – 452 с.
8. Лазаренко В. И. Правовое обеспечение экономической безопасности предприятий : монография / В. И. Лазаренко, Т. В. Филипенко. – Донецк : Донецкий юридический институт ЛГУВД, 2007. – 192 с.
9. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис.. д-ра екон. наук: 08.07.01 «Економіка промисловості» / Євген Васильович Лапін; [Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т»]. – Х., 2006. – 36 с.
10. Лігоненко Л. О. Антикризове управління торговельним підприємством: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / Лариса Олександрівна Лігоненко; [Київ. нац. торгов.-екон. ун-т]. – К., 2001. – 35 с.
11. Лупак Р.Л. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та механізм її забезпечення: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка торгівлі та послуг)» / Руслан Любомирович Лупак; [Укоопспілка. Львів. комерц. акад.]. – Львів, 2008. – 21 с.
12. Михайлик, Г. В. Конкурентні переваги та шляхи їх формування на машинобудівних підприємствах України / Г. В. Михайлик // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11 (89). – С. 130 – 136.
13. Прокопенко, О. В. Аналіз методів оцінки стану економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства / О. В. Прокопенко, М. Д. Домашенко // Проблеми науки. – 2011. – № 5. – С. 22 – 25.

14. Чубай, В. М. Факторна модель оцінювання конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / В. М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 156 – 163.

Uss Yu V.

ASSESS THE CURRENT ENSURE FINANCIAL SECURITY ENGINEERING ENTERPRISES

The article stipulates that the economic security of industrial activity requires the creation of an enterprise's own security system, the aim of which is the operation of early detection and prevention of dangers and threats, ensuring the achievement of objectives of the enterprise. The essence of financial security from the perspective of economic security. The mechanism of economic security and discussed the methodological position in the development of an integrated system of financial security business. One of the major problems facing the national economy is to ensure sustainable economic growth not only in the primary sectors, but especially in the leading sectors of the industrial complex, the center of gravity which acts as mechanical engineering. It defines engineering socio-economic, technical and technological level of development, the competitiveness of its industries. Engineering Ukraine traditionally refers to basic industries of economic complex, which plays a key role in the implementation of innovative, high-tech projects in all sectors. However, at the same time with traditional features, machine building, more recently faced with a fundamentally new challenges and problems caused by socio-economic impact of the globalization process, especially significant technological and innovative changes that necessitate drastic upgrades. Therefore, it is important to the effective operation and maintenance of a high level of competitiveness, which will ensure the proper level of financial security. Financial security company - a state of protection of vital interests of the company from the actual and potential hazards or economic threats, protection of its scientific, technological, industrial and human resources from direct (active) or indirect (passive) economic threats and its ability to manufacture. Consequently, financial security is a priority functional areas of security. You must learn to objectively and quickly assess the level of financial security to ensure the opposition huge set of internal and external threats to the enterprise. To achieve this goal it is necessary to develop a clear universal tool for assessment and analysis of financial security.

Keywords: financial security, enterprise, integrated system, the principles of functional components.

УДК 658.5

Фісун Ю.В.

LOW-COST, ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ВНУТРІШНІХ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто використання системи Low-Cost, як напрямок розвитку внутрішніх авіаційних пасажирських перевезень в Україні. Ця модель дозволить не тільки залучити нових пасажирів, а також відновити роботу периферійних аеропортів України.

Ключові слова: Low-Cost, стратегія розвитку, інтеграційні процеси, споживачі, пасажирські авіаперевезення.

В статье рассмотрено использование системы Low-Cost, как направление развития внутренних авиационных пассажирских перевозок в Украине. Эта модель позволит не только привлечь новых пассажиров, а также возобновит работу периферийных аэропортов Украины.

Ключевые слова: Low-Cost, стратегия развития, интеграционные процессы, потребители, пассажирские авианперевозки.

Постановка проблеми: Проблема вибору стратегії розвитку пасажирських авіаційних перевезень в межах країни складна й багатогранна, більшою мірою вона розглядається в межах макроекономіки, стратегічного менеджменту й маркетингу. Необхідно відзначити, що при всій необхідності вибору стратегії розвитку пасажирських авіаперевезень саме поняття стратегії розвитку не знайшло свого однакового визначення в літературі й практиці авіабізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: в статті проаналізовано роботи вітчизняних та зарубіжних вчених: М.Портера, І. Ансоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, А. Томпсона, А. Стрікланда, П. Дойля, Д. Дея, Ж.-Ж. Ламбена, М. Мак-Дональда, П. Чевертонна, В. Дергачової, О. Ареф'євої, С. Подрези та ін.

Раніше не вирішена частина проблеми. Разом з тим, недостатня теоретична опрацьованість складної проблеми вибору та реалізації стратегії розвитку пасажирських внутрішніх авіаперевезень України, відсутність науково - обґрунтованих рекомендацій з вибору стратегії розвитку відповідно до умов української економіки визначили необхідність написання статті.

Метою статті є дослідження підходів щодо вибору та використання стратегій розвитку внутрішніх пасажирських авіаперевезень.

Виклад основного матеріалу. Транспорт відіграє одну з ключових ролей в економічному розвитку України. Досягнення стійкого економічного зростання є неможливим без ефективної системи транспортних комунікацій.

Тенденції, які склалися на українському ринку транспортних послуг, є свідченням поступового виходу галузі з кризової ситуації, але необхідність змін структури галузі повітряного транспорту традиційно походить від необхідності задовольнити зростаючий попит на авіатransпортні послуги на ринках із зростаючою конкуренцією і в більш глобалізованому економічному оточенні. Бізнес-модель Low-Cost авіакомпанії заснована на принципах поєднання збільшення продуктивності персоналу та обладнання і тотального зниження рівня витрат. Це дозволяє скоротити витрати на місце приблизно на 50% у порівнянні з традиційними авіакомпаніями. Що, в свою чергу, відображується в низьких цінах на авіаперельоти.

Одним із фундаментальних принципів авіатransпортної діяльності при малобюджетних перевезеннях є використання кращих технологій і інновацій.

Ще одна особливість Low-Cost авіакомпанії – вони ставлять на перше місце інтереси клієнта. Малобюджетні авіаперевізники повинні заощаджувати, тому самостійно займаються маркетингом і рекламою. Їх маркетингова стратегія – підтримувати низькі ціни, доносить інформацію про них до клієнтів і забезпечувати адекватний рівень сервісу. Скромний бюджет змушує вдаватися до оригінальних ідей. Наприклад, EasyJet викрасила фюзеляжі своїх літаків в яскраво-оранжевий колір. З землі їх видно на відстані десяти кілометрів і ця авіакомпанія, згідно з опитуванням британського журналу Marketing Week, має найбільш впізнаваний бренд у Європі.

Малобюджетні авіакомпанії відрізняються своєю пунктуальністю, а також акуратним відношенням до багажу. За останній рік 90% літаків Ryanair літали за розкладом. Аналогічний показник у British Airways (один з кращих серед традиційних авіакомпаній у Європі) був нижчий – лише 74%. Якщо Ryanair губить лише 0,5% багажу, то традиційні перевізники – від 10,2% у Iberia до 15,6% у British Airways.

Україна робить лише перші кроки на шляху освоєння Low-Cost авіації, тому існує багато речей, які потребують удосконалення, наприклад, розвиток аеропортів та загальної інфраструктури. Але з точки зору ринкової перспективи, український ринок має великий потенціал завдяки своїм розмірам, існує великий попит з боку пасажирів, які прагнуть бронювати

квитки за дійсно низькою ціною. В умовах кризи та конкуренції з відносно дешевими залізничними дорогами та автобусними перевезеннями, розвиток моделі Low-Cost на українському ринку має багато проблем. Більшість авіакомпаній щоденно стикаються з проблемами недостатності грошових коштів і не можуть розширяти та поновлювати авіапарк. Економічний спад тимчасово знижує попит на транспортні послуги і змінює його структуру.

Але незважаючи на зазначені труднощі, процеси лібералізації незупинні і українські авіакомпанії повинні бути готові конкурувати як з іноземними класичними авіаперевізниками, так і малобюджетними. Тому вже зараз вони повинні переглядати свої стратегії, напрями та принципи роботи, використовуючи як досвід світових передових класичних авіакомпаній, так і запроваджуючи малобюджетні принципи роботи для того, щоб не втратити існуюче положення на українському ринку авіаперевезень.

Головними стратегічними принципами роботи лоу-коств є польоти довжиною не більше двох годин і прискорений обіг літаків, що дозволяє експлуатувати їх з максимальною інтенсивністю. За словами фахівців, проблемою в цьому плані є злітно-посадочні смуги, які в більшості нині існуючих аеропортів мають або недостатню довжину, або погане покриття. Хоча на сьогоднішній день аеропорти і їх власники (держава або місцеві громади), безумовно, повинні бути зацікавлені в інвестуванні в аеродромне господарство з тим, щоб стати привабливими для авіаперевізників, у тому числі і дискаунтерів, вважають експерти.

Отже, в Україні лише чотири аеропорти (Бориспіль, Жуляни (Київ), Дніпропетровськ і Запоріжжя) можуть регулярно і без обмежень приймати літаки модельного ряду Airbus 320 ємністю 150 -180 крісел, які найчастіше використовують авіакомпанії. Ще п'ять аеропортів вводять обмеження на кількість рейсів. Решта ж порти країни західну середньо магістральну техніку обслуговувати взагалі не можуть. На думку антимонопольного відомства, авіакомпанії, що працюють за системою лоу-коств, могли б користуватися регіональними українськими аеропортами (Суми, Черкаси, Миколаїв та ін), які здатні розвиватися навіть за умови мінімальних аеропортових зборів.

Регулярні внутрішні повітряні пасажирські перевезення у 2014 році здійснювали 8 вітчизняних авіакомпаній, в т.ч. одна нова - «ЯнЕйр», які забезпечили повітряним сполученням 14 міст України. За рік регулярними рейсами у межах України перевезено 1,17 млн. пасажирів, це на 5,8 відсотка менше показника 2013 року. Зниження обсягів перевезень пов'язане,

насамперед, з політичними та економічними процесами в країні, а також з розвитком швидкісного залізничного сполучення між містами України.

Висновки. Нарощування обсягів авіаційних пасажирських і вантажних перевезень залишається першочерговим завданням. Спираючись на метод порівняння, можна стверджувати, що український ринок пасажирських авіаційних перевезень має суттєвий потенціал, і темпи його зростання обумовлені вирішенням наступних питань, пов'язаних із: задоволенням національних інтересів в розвитку цивільної авіації, які полягають у збільшенні доходів вітчизняних авіапідприємств і, відповідно, податкових надходжень до бюджету, у забезпеченні національної безпеки в сфері авіаційних пасажирських перевезень; забезпеченням надання населенню якісних послуг за оптимальними цінами; розвиток бюджетних авіаційних перевезень на внутрішніх авіалініях для задоволення попиту на авіаційні швидкісні перевезення в сегменті споживачів з середнім рівнем доходів.

Отже, для розвитку внутрішніх авіаперевезень необхідно збільшити завантаженість літаків, оновити авіапарк, підвищити надійність польотів та рівень сервісу, оптимізувати логістичні витрати, впровадити гнучку систему знижок та бонусних програм, а також, збільшення різноманіття маршрутів та розширення географії авіаційного сполучення України разом із поступовим економічним відновленням обумовлять зростання попиту на пасажирські авіаперевезення.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної авіаційної адміністрації / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua>
2. Офіційний сайт авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.flyuia.com
3. Офіційний сайт Міжнародної асоціації повітряного транспорту / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.iata.org/>
4. Цогла О.О. Формування конкурентних переваг підприємства шляхом диверсифікації його діяльності [Текст] // Актуальні проблеми економіки. - 2006, № 4(58). - С. 104-105.
5. Шнипко О. Політика підвищення конкуренції досвід розвинутих країн та України [Текст] // Економіст. - 2012, № 8. - С. 44-45.
6. Сайт «Усе про українську авіацію» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.wing.com.ua/>

LOW-COST, AS STRATEGIC DIRECTION OF DEVELOPMENT OF INTERNAL AIR TRANSPORTATIONS IN UKRAINE

Ukraine undertakes only the first steps on the way of mastering of Low - Cost of aviation, that is why there are many things that require an improvement, for example, development of airports and general infrastructure. But from the point of view of market prospect, the Ukrainian market has large potential due to the sizes, there is large demand from the side of passengers that aim to reserve tickets at really subzero price.

In the conditions of crisis and competition from relatively by cheap railway roads and bus transportations, development of model of Low - Cost at the Ukrainian market has many problems. Most airlines every day run into the problems of insufficiency of monetary resources and can not extend and proceed in an aviation park. The cutback of economic activity temporarily reduces demand on transport services and changes his structure.

But without regard to the marked difficulties, processes of liberalization unstopped and Ukrainian airlines must be ready to compete both with foreign classic air carriers and little budgetary. Therefore already now they must look over the strategies, directions and principles of work, using both experience of world front-rank classic airlines and entering little budgetary principles of work in an order not to lose existent position at the Ukrainian market of air traffics.

The increase of volumes of air passenger and freight transportations remains a near-term task. Leaning on the method of comparison, it is possible to assert that the Ukrainian market of passenger air transportations has substantial potential, and the rates of his increase are conditioned by the decision of the next questions constrained from : by satisfaction of national interests in development of civil aviation, that consist in the increase of profits of home airlines and, accordingly, tax receivable's in a budget, in providing of national safety in the sphere of air passenger transportations; providing of grant to the population of quality services in optimal prices; development of budgetary air transportations on internal airlines for satisfaction of demand on air speed transportations in the segment of consumers with the middle level of profits.

Thus, for development of internal air traffics it is necessary to increase the workload of airplanes, renew an aviation park, promote reliability of flights and level of service, optimize logistic charges, inculcate the flexible system of discounts and programs of bonuses, and also, the increases of variety of routes and expansion of geography of aviation connection of Ukraine together with gradual economic renewal will stipulate the increase of demand on passenger air traffics.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Проаналізовано особливості формування стратегій на промислових ринках та запропоновано можливі стратегії розвитку підприємства в умовах кризи. Метою статті є дослідження та розроблення теоретико-методичних засад щодо удосконалення стратегічного розвитку підприємства

Ключові слова: маркетингова стратегія, конкурентоспроможність, маркетингові чинники.

Проанализировано особенности формирования стратегии на промышленном рынке и предложено возможные стратегии развития предприятия в условиях кризиса. Целью написания статьи есть исследование и разработка теоретико-методологических основ совершенствования стратегического развития предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, конкурентоспособность, маркетинговые факторы.

Постановка проблеми. На сьогодні в кризовий період перед підприємствами постає ряд суттєвих проблем, основними з яких є проблема виживання та розвитку. Тому вибір необхідних та ефективних стратегій відіграє важливу роль у подальшому розвитку підприємства, зростанні прибутків, виході продукції на зарубіжний ринок. Ринок дуже швидко розвивається і змінюється, тому підприємства мають встигати за існуючими тенденціями та змінами. Формування стратегії маркетингу відіграє важливу роль у подальшому розвитку підприємства. Змінюються нові потреби у споживачів, посилюється конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках, з'являються нові можливості ведення бізнесу, нові технології та інновації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою формування маркетингової стратегії підприємства займалось багато вчених. В якості теоретичної основи дослідження використовувались роботи таких вчених і спеціалістів, як Джек Траут, Гарі Армстронг, Філіп Котлер, Роберт Шоу, Девід Меррік, Гаррі Беквіт, Патрик Вінгері, Свен Сміт, Мердад Багаї, Гаркавенко С.С., Герасимчук В.Г., Гончарова Н.П., Пешкова Е. П., Лук'янець Т.І., Азарян Н.М., Багієв Г.Л., Войчак А.В., Циганкова Т.М. та ін. Невирішеними залишаються вибір підходів до формування стратегій маркетингу, але всіх їх об'єднує одна мета — підвищення ефективності діяльності підприємства.

Метою даної статті є дослідження підходів до формування маркетингової стратегії підприємств, що включають в себе кілька взаємозалежних процесів: визначення цілей маркетингу, аналіз ринкової

ситуації, вибір оптимальної маркетингової стратегії, розробка ефективного плану та маркетингової стратегії, оцінка результатів.

Виклад основного матеріалу. Слово «стратегія» було запозичене з військової науки. Згідно словника Вебстера, стратегія — це наука про планування напрямів руху великомасштабних збройних сил для отримання найвигіднішого становища під час бойових дій. Історія має багато прикладів, коли основними причинами отримання перемоги над ворогом були інформація про власні сили та можливості, особливості місця бою, стан справ ворога, аналіз та детальна розробка плану бою й особливо застосування нестандартного рішення.

Стратегія маркетингу — це узагальнені напрямки маркетингової діяльності фірми, які конкретизуються у відповідних маркетингових програмах. Маркетингова програма (програма маркетингу) передбачає планування конкретних дій з реалізації маркетингових стратегій. В ній оптимально поєднуються інструменти маркетингу з урахуванням конкретного періоду дії плану і відповідного фінансового забезпечення. Програму маркетингу складають на основі комплексних маркетингових досліджень і результатів оцінки власних можливостей фірми. Типова структура маркетингової програми містить такі основні розділи: характеристику і прогноз розвитку цільового ринку, в тому числі факторів макро- і мікросередовища маркетингу; ринкову позицію фірми з обґрунтуванням вибору стратегії і тактики поведінки на цільовому ринку; комплекс (інструменти) маркетингу з обґрунтуванням розробок товарної, цінової, збутової і комунікаційної політики; джерела фінансування програми і контроль за її виконанням. На практиці не завжди можлива і доцільна повна стандартизація й уніфікація структури і змісту маркетингової програми. Це скоріше стосується типової системи показників, які використовуються для розробки програми. Так, основними показниками маркетингової програми щодо продукту можуть бути: передбачувана частка ринку; диференціація продукту, обсяг його випуску з урахуванням характеристики і прогнозування цільового ринку і ринкової частки; прогнозований прибуток і темпи його збільшення; структура фінансових витрат (розвиток виробництва, матеріально технічне постачання, збут і його стимулювання, реклама, сервісні послуги тощо); розрахунок витрат виробництва на одиницю продукту; планування цін; визначення прибутків (валового, чистого, прибутку від реалізації кожного продукту та ін.); оцінка ефективності збуту; оцінка рентабельності виробництва та інші показники. Які з перелічених показників вибрати насамперед — вирішують автори конкретної програми маркетингу. Для того, щоб зробити аналіз адекватності (ефективності) стратегії, необхідно розглянути вертикаль процесу стратегічного маркетингового планування, виявити, ключові показники, що вкажуть на

щілини (GAP - аналіз, gap - англ. пролом, пробіл) між очікуваними і реальними показниками діяльності підприємства, реалізації останнім місії та стратегії.

Загальний план аналізу складається з основних етапів: визначення суті планування маркетингової стратегії; структура процесу маркетингового планування та аналіз досягнутих даних підприємства на кожному етапі планування; GAP - аналітична таблиця; висновки. В сучасних умовах кризи розробка ефективної маркетингової стратегії розвитку підприємства набуває важливого значення. Планування (розробка) маркетингової стратегії — процес, який передбачає аналіз маркетингового середовища та можливостей фірми, прийняття рішень щодо маркетингової діяльності та їх реалізацію.

Виділяють основні етапи стратегічного планування.

Етап 1. Формулювання місії фірми.

Етап 2. Визначення цілей фірми.

Етап 3. Маркетинговий аудит. SWOT – аналіз.

Етап 4. Визначення маркетингових цілей.

Етап 5. Формування маркетингової стратегії.

Етап 6. Розробка програми маркетингу.

Етап 7. Організація, реалізація, контроль маркетингу.

Місія фірми узагальнює головну причину та призначення функціонування фірми, за допомогою якої вона реалізує основну загальну мету організації. Визначення і розуміння місії фірми надають можливість розглянути панораму бізнесу фірми й оцінити його з стратегічної сторони.

Місію фірми визначають такі основні фактори: коло потреб, які задовольняє (або намагається задовольнити) фірма; ринки, на яких працює або працюватиме фірма; товари, які виробляє фірма; основні технології, що використовує фірма; цінності, в які вірить організація; робочі принципи фірми по відношенню до зовнішнього середовища; робочий клімат існує всередині фірми, правила та взірці поведінки. конкурентні переваги фірми.

Відповідно до вищевикладеного місія організації відображає інтереси власників організації, її співробітників, клієнтури, ділових партнерів суспільства. Корпоративна ціль – це конкретний стан або бажаний результат, що його прагне досягти організація. Цілі повинні відповідати таким принципам: ієрархічність (підпорядкованість); конкретність; реальність; взаємоузгоджність (сумісність); однозначність; гнучкість. Ієрархічність цілей передбачає, що місії фірми повинні бути підпорядковані цілі фірми, а цілям фірми повинні бути підпорядковані цілі її функціональних підрозділів. Ціль маркетингу, у свою чергу, розділяється за напрямками товарної, цінової політики, політики товарного руху і просування. Мова йде про так зване дерево цілей. Коли ми говоримо про ціль, необхідно конкретизувати рівень

управління фірми, оскільки те, що є ціллю для одного рівня, може бути стратегією для другого і тактикою для третього

Після формування цілей розробляються корпоративні стратегії. При їх розробці, знову ж таки важливо керуватись маркетинговою направленістю, тобто орієнтацією на ринок, а не на внутрішні проблеми, стараючись забезпечити як продуктивність, так і ефективність. Тому в корпоративних стратегіях маркетингова частина досить вагома. В залежності від стратегічних сфер діяльності на фірмі виділяють три основні стратегічні рівні: корпоративний рівень; рівень стратегічних господарських підрозділів; функціональний рівень (рівень товару). Маркетингове стратегічне планування пронизує всі ці рівні: на корпоративному рівні стратегічний маркетинг бере участь у розробці місії фірми, встановленні її довгострокових цілей; на бізнес-рівні за допомогою маркетингу здійснюється аналіз портфеля бізнесу, досліджуються ринкові позиції стратегічних господарських підрозділів фірми і визначаються стратегічні напрямки їх розвитку; на рівні товару маркетингове стратегічне планування встановлює маркетингові цілі і визначає стратегічні шляхи їх досягнення щодо визначених різновидів товарів, які виробляє фірма.

Вважається, що при виборі напрямків росту в підприємства є декілька стратегічних альтернатив: стратегія удосконалення діяльності, товарної експансії (розробка нових або удосконалення існуючих продуктів), розвитку ринку, диверсифікації. При виборі стратегії удосконалення діяльності підприємству рекомендується звернути увагу на заходи маркетингу для наявних товарів на існуючих ринках: провести вивчення цільового ринку підприємства, розробити заходи по просуванню продукції і збільшенню ефективності діяльності на існуючому ринку. У цьому випадку прибуток забезпечується за рахунок раціоналізації виробництва і збуту (зниження собівартості, реклама, сервіс, надання торгових знижок). Ця стратегія спрямована на поліпшення діяльності підприємства, вона ефективна при зростаючому або ненасиченому ринку. Товарна експансія - стратегія розробки нових/удосконалення існуючих товарів з метою збільшення продажів. Підприємство може здійснювати таку стратегію на вже відомому ринку, відшуковуючи і заповнюючи ринкові ніші. Прибуток в цьому випадку забезпечується за рахунок зберігання частки ринку в майбутньому. Така стратегія найкраща з погляду мінімізації ризику, оскільки підприємство діє на знайомому ринку. Є такі альтернативні варіанти реалізації стратегії: додавання споживчих характеристик товару; розширення товарної номенклатури й асортименту продукції, що випускається.

Важливими інструментами товарної експансії є товарна політика підприємства і сегментація ринку. Стратегія розвитку ринку, або ринкова експансія спрямована на пошук нових ринків/нових сегментів ринку для вже

освоєних товарів. Прибуток забезпечується завдяки розширенню ринку збуту як у межах географічного регіону, так і поза ним. Така стратегія пов'язана зі значними витратами і більш ризикована, ніж обидві попередні, але в перспективі більш дохідна. Однак вийти прямо на нові географічні ринки досить важко, тому що вони «чужі», зайняті іншими фірмами. Тут також є ряд альтернатив: освоєння нових сегментів на тому ж ринку; вихід на нові ринки всередині країни і в інших країнах. Стратегія розвитку ринку спирається в основному на систему збуту продукції і ноу-хау в галузі маркетингу.

Стратегія диверсифікації передбачає розробку нових видів продукції одночасно з освоєнням нових ринків. При цьому товари можуть бути новими для всіх підприємств, що працюють на цільовому ринку, або тільки для даного підприємства. Така стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість фірми у віддаленому майбутньому. Вона є найбільш ризикованою і дорогою. Займатися диверсифікацією підприємства змушує ряд причин, серед яких одними з основних є прагнення зменшити або розподілити ризик («не всі яйця в одному кошику»), а також прагнення піти зі стагнуючих ринків і одержати фінансові вигоди від роботи в нових галузях. Природно, диверсифікація передбачає виявлення саме того вида діяльності (продукції), в якій можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства. При аналізі слід враховувати, що диверсифікація має свої позитивні і негативні сторони. Головна небезпека диверсифікації пов'язана з розпиленням сил, а також із проблемами управління диверсифікованими підприємствами. Власне, саме проблема керованості великих компаній і привела до розвитку методів портфельного аналізу. Практика західного менеджменту свідчить, що імовірність успіху окремих стратегій росту неоднакова внаслідок зменшення синергічного ефекту.

Висновки: планування маркетингових стратегій – це процес, який передбачає аналіз маркетингового середовища і можливостей фірми, прийняття рішень щодо маркетингової діяльності та їх реалізацію. Планування маркетингу включає чотири фази: аналіз, планування, реалізацію і контроль. Маркетингове стратегічне планування відбувається на двох або трьох рівнях залежно від того, в одній чи кількох сферах діяльності присутня компанія, один чи кілька товарів виготовляє: на корпоративному рівні (на рівні компанії); на рівні стратегічної бізнес-одиниці СГО (стратегічного господарського підрозділу); на рівні товару. Серед основних напрямів формування маркетингової стратегії мають бути: пошук оптимальних методів вирішення стратегічних завдань маркетингу, вивчення внутрішнього та зовнішнього ринку, дослідження потреб покупців, розробка нових технологій та інновацій, вивчення основних конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Жан Жак Ламбен, Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд./ СПб.: Питер, 2008. - 720 с.
2. Капферер, Жан-Ноэль. Бренд навсегда. Пер.с англ. Е.В.Виноградовой; под. общ. ред. В.Н.Домнина.-Москва:Вершина, 2007.-448 с.
3. Ким, В. Чан. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков; пер.с англ. И. Ющенко.-М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.-304 с.
4. Котлер Ф. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей; Пер.с англ.- М.:Альпина Паблицерз,2010.-206 с.

O. Khmelnytska

FORMING OF MARKETING STRATEGY OF MODERN ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF CRISIS

In the article the features of forming of strategy were analysed on industrial markets and possible strategies of development of enterprise are offered in the conditions of crisis. The aim of the article are research and development of the theoretical and methodological principles in relation to the improvement of strategic development of enterprise.

For today in a crisis period the row of substantial problems basic from that is a problem of survival and development appears before enterprises. Therefore the choice of necessary and effective strategies plays an important role in further development of enterprise, increase of incomes, product output to the foreign market. A market very quickly develops and changes, that is why enterprises must have time after existent tendencies and changes. Forming of marketing strategy plays an important role in further development of enterprise. New necessities change for consumers, a competition increases on internal and external markets, new possibilities of doing business, new technologies and innovations, appear. Remain unsolved choice of approaches to forming of marketing strategies, but all are united by one aim — increase of efficiency of activity of enterprise.

The aim of this article is research of approaches to forming of marketing strategy of enterprises that include for itself a few interdependent processes: determination of marketing purposes, analysis of market situation, choice of optimal marketing strategy, development of effective plan and marketing strategy, estimation of results.

Planning of marketing strategies is a process, that foresees the analysis of marketing environment and possibilities of firm, making decision in relation to marketing activity and their realization. Planning of marketing includes four phases: analysis, planning, realization and control. The marketing strategic planning takes place on two or three levels depending on that, in one or a few spheres of activity present company, one or a few commodities make: at corporate level (at the level of company); at the level of strategic business-unit (strategic economic subdivision); at the level of commodity.

Among basic directions, forming of marketing strategy must be: search of optimal methods of decision of strategic tasks to marketing, study of internal and external market, research of necessities of customers, development of new technologies and innovations, study of basic competitors.

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ВИТРАТ

В статті розглянуто різні трактування терміну "витрати" як одного із найважливіших термінів, навколо якого групуються інші менш важливі терміни, адже однозначне трактування терміну "витрати", визначення сфер його застосування в науці та практиці має непересічне значення. Досліджено сутність витрат як економічних категорій, здійснено аналіз праць вчених попередників щодо визначення змісту категорій витрати, визначено головні проблеми щодо її трактування.

Ключові слова: витрати, ресурси, класифікація витрат, управління витратами, витрати виробництва.

В статье рассмотрены различные определения термина «затраты» как одного из самых важных понятий, вокруг которого группируются другие термины, поскольку однозначного определения термина «затраты», определения сфер его применения в науке и практике имеет большое значение. Исследовано суть затрат как экономической категории, проведен анализ трудов ученых предшественников, касаемо сущности категории затрат.

Ключевые слова: затраты, ресурсы, классификация затрат, управление, производственные затраты.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність підприємства та його майбутній розвиток ґрунтується, в першу чергу, на правильному розумінні та визначенні витрат, як однієї з важливих якісних характеристик його функціонування та є для підприємства ключовим у фундаменті його діяльності. Витрати є одним з найважливіших факторів, що визначають розмір доходів підприємств, а відповідно і їх фінансовий стан, конкурентоспроможність та рентабельність.

Аналіз публікацій. Трактуванню терміну «витрати» приділяється багато уваги у базових положеннях економічної теорії та розглядається у працях багатьох як вітчизняних, Андрющенко Н. С., Бутинця Ф. Ф., Череп. А.В., Валуєва Б. І., Герасимовича А. М., Голова С. Ф., Кіндрацької Л. М., Турило А.А., Кужельного М. В., Кузьмінського Ю. А., Линника В. Г., Мниха Є. В., Савченка В. Я., Сопка В. В., Давидовича І.Є., Чумаченка М. Г., так і зарубіжних Е. Бріттона, Дж. К. Ван Хорна, В. Говіндараджана, К. Друрі, Б. Нідлза, Б. Райна, Т. Скоуна, Р. Холта, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера вчених вчених-економістів. Так Партин Г.О. досліджує економічну сутність, класифікацію витрат та їх чинників, Череп А.В. розглядає питання сутності, класифікації витрат та управління витратами суб'єктів господарювання, Ю.В. Сіра досліджує питання обліку та розподілу загальновиробничих витрат, а також організації обліку витрат на базі сучасних інформаційних технологій,

прогнозування витрат і визначення резервів зниження собівартості продукції. Значний науковий інтерес викликає групування трактувань про витрати в різних облікових теоріях. Нині відомо чимало різних облікових теорій, що виникли внаслідок певних історичних і соціальних умов, що переважали в той або інший період, а також внаслідок розвитку виробництва, техніки та бухгалтерського обліку як науки загалом.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Проблематика правильної методології дослідження економічної сутності витрат привертає увагу як багатьох вчених так і керівників підприємств. Правильний підхід до формування витрат та методології їх дослідження дасть можливість ефективно використовувати ресурси підприємства, здійснювати глибокий аналіз процесів та явищ, які в тій чи іншій мірі впливають на діяльність підприємства.

Ціллю роботи є узагальнення сутності витрат як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Підприємство будь-якої форми власності під час своєї діяльності здійснює певні витрати (матеріальних, нематеріальних, грошових і трудових ресурсів), пов'язані з простим і розширеним відтворенням основних та оборотних засобів, виробництвом і реалізацією продукції, наданням послуг, виконанням робіт тощо.

Щодо самих витрат, то варто відзначити їх неабияку складність та різноплановість як економічної категорії. Це досить добре ілюструється багатим арсеналом різноманітних їх визначень та класифікацій, що використовуються в економічній науці та практиці.

Еволюція знань про витрати має свою історію та етапи становлення. Витрати – категорія економічна. Проте їх виникнення і розвиток розглядають в історичному аспекті. Виокремлюють чотири етапи розвитку знань про витрати:

- перший етап – публічна звітність про витрати, відслідковування, облік і контроль витрат на господарському і державному рівнях (XXVIII – II ст. до н.е., формується найпростіше уявлення про витрати та їх роль у веденні господарства);

- другий етап – здійснення спроб розкрити суть поняття “витрати”, поява різних теорій витрат (XIV-XIX ст., характеризується значними внесками у дослідженнях витрат, зокрема, поняття витрати);

- третій етап – використання математичних методів в теорії, дослідження поведінки витрат, вивчення витрат як об'єкту обліку і контролю (XX ст., характеризується використанням математичних моделей у теорії витрат);

- четвертий етап – виникнення нового напрямку дослідження – управління витратами (кін. XX – поч. XXI ст.) [1].

Таким чином витрати виникли із появою товарного виробництва і товарного обігу. Тому розкриття сутності витрат у різні часи пов'язують із типом економіки, економічним устроєм, формою власності на засоби виробництва, функціями торгівлі як галузі економіки, а також становленням і розвитком економічної думки[2].

В економічній літературі термін «витрати» розглядають з різних точок зору, залежно від специфіки їхнього використання. Визначення категорії «витрати» наведено у таблиці 1.

Таблиця 1.- Визначення витрат як економічної категорії

№	Визначення	Автор(и)
1	Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу в наслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.	Шваб Л.І.
2	Витрати – це виплати, які фірма повинна зробити, або ті доходи, які фірма повинна забезпечити постачальнику ресурсів для того, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах.	К.Р. Макконнелл
3	Витрати - зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду або збільшення зобов'язань підприємства, що веде до зменшення капіталу. Тобто витрати підприємства повністю пов'язані з використанням (відтоком) грошових коштів.	Нападовська Л. В.
4	Витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів	Череп А.В.
5	Витрати - матеріальні і грошові кошти, витрачені з метою одержання доходу	Лень В. С.
6	Витрати – грошова оцінка матеріальних та інших коштів, що витрачаються підприємством на виробництво та реалізацію продукції	Крушельницька О. В.
7	Витрати – це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-споживаних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети	Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А.
8	Витратами називаються витрати у виробничому процесі праці і засобів виробництва для виготовлення продукції	Бутинець Ф.Ф

Джерело: згруповно автором за матеріалами [3 – 9].

Підсумовуючи наведені визначення можемо зазначити, що різні науковці трактують витрати як економічну категорію по різному, але ці визначення мають і спільні риси.

Так, багато науковців пов'язують визначення витрат з витрачанням матеріальних та грошових коштів на виробництво та реалізацію, також підкреслюють, що витрати, це вартісне вираження витрачених ресурсів. На нашу думку, слід погодитись з Скрипник М.І., який на основі ретроспективного та глибокого вивчення даної категорії пропонує наступне визначення витрат – «витрати як економічна категорія – це грошові та матеріальні ресурси, які використані протягом певного періоду в господарському процесі підприємства, а також показник ефективності діяльності господарюючого суб'єкта» [10].

Висновки. Сучасні умови господарювання характеризуються глобалізацією, інтеграцією та інформатизацією сфер діяльності, що потребують від сучасних керівників оперативного, чіткого та ефективного плану дій стратегічного розвитку підприємства.

Саме тому, на початку своєї діяльності будь-яке підприємство України повинно точно визначитись з сутністю поняття «витрати», спираючись на законодавчу базу країни, спеціалізовані нормативні акти, що регулюють визначення даної категорії та на економічні, юридичні, організаційні, технологічні умови свого функціонування.

Список використаних джерел

1. Андрущенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н.С. Андрущенко // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2007. – № 5. – С. 3-7.
2. Байдик О. Нормативний метод обліку витрат на виробництво продукції / О. Байдик // Баланс. – 2001. – № 7. – С. 50-61.
3. Теорія бухгалтерського обліку : монографія / Л. В. Нападовська, М. Добія, Ш. Сандлер, Р. Мате- зіч та ін.; за заг. ред. Л. В. Нападовської. — К. : Київ, 2008. — 735 с.
4. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання.: монографія / А.В.Череп Ч. І.-2-ге. вид..стереотип.- Х.:ВД «Інжек»,2007-368с.
5. Скрипник М.І. Сутність витрат як економічної категорії. М.І. Скрипник Теоретичні та прикладні питання економіки 2009. № 18 Т1 – с. 160 – 167

NATURE AND MAIN PROBLEM DETERMINATION OF ECONOMIC COST CATEGORY

The paper considers different interpretations of the term "costs" as one of the most important terms, which are grouped around other less important terms as unambiguous interpretation of the term "costs" definition of its scope in the science and practice is critical.

Profit maximization as the main goal of economic activity separate industrial and economic system provides a balanced use of available and potential resources of the enterprise on the principle of minimizing costs, implemented in the management of its financial and economic activities.

The evolution of knowledge about the costs of its own history and stages of development. The costs - economic category. However, their origin and development are considered in historical perspective.

Costs arising from the emergence of commodity production and circulation of commodities. Therefore, disclosure of costs at different times associated with the type of economy, economic systems, and ownership of the means of production, trade functions as economics, as well as the formation and development of economic thought.

In itself, the concept of "costs" characteristic of any enterprise, but literature and recent publications noted that at present there is no single view on its interpretation.

Current economic conditions characterized by globalization, integration and information of areas in need of modern operational managers, clear and effective plan for the strategic development of the company.

Therefore, their starting any enterprise Ukraine should just decide on the essence of the concept of "cost", based on the legal framework of the country, special regulations governing the definition of this category and the economic, legal, organizational, technological conditions of its operation.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ

В статті розглянуто методи оцінки ризиків, що виникають в процесі маркетингової діяльності підприємств.

Ключові слова: маркетингова діяльність, ризик, методи оцінки.

В статье рассмотрены методы оценки рисков, возникающих в процессе маркетинговой деятельности предприятий.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, риск, методы оценки.

Постановка проблеми. Дослідження маркетингової діяльності підприємств довели, що суб'єкти ринку постійно стикаються з багатьма несприятливими факторами зовнішнього середовища, що можуть спричинити суттєві збитки, або навіть припинити господарчу діяльність. Необхідність оцінки ризиків підприємств, які працюють на вітчизняних ринках набуває актуальності також у зв'язку з явищами, що є наслідками економічної кризи останніх років, а також подіями політичного характеру, що мають місце і наразі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, що підіймаються у статті присвячені наукові публікації таких авторів як В. В. Вітлінський, П. І. Верченко., Л.В.Балабанова, В.П. Бочарніков.

Мета статті. Метою даної статті є аналіз підходів до оцінки ризиків, що виникають в процесі маркетингової діяльності підприємств.

Викладення основного матеріалу. Маркетингові ризики виникають на етапі здійснення маркетингових досліджень. Причиною виникнення цього виду ризиків є неадекватні результати маркетингових досліджень та їх нерациональна організація. Імовірність виникнення ризиків, пов'язаних з невірною організацією маркетингових досліджень, значно зростає при допущенні помилок у процесі розробки планів з їх впровадження та постановкою завдань. До найбільш суттєвих помилок відносяться: проведення маркетингового дослідження з метою вивчення попиту без попереднього ознайомлення потенційних покупців з продуктом; невірною обраний час або обсяг маркетингового дослідження; ігнорування інформації про конкурентів та побажань споживачів відносно характеристик товарів; невірний вибір методу проведення маркетингового дослідження; недостатній обсяг вибірки потенційних споживачів продукції при проведенні маркетингових досліджень; некоректні або незрозумілі формулювання питань, неякісний підбір інтерв'юєрів; помилкова інтерпретація отриманих результатів і невдала подальша розробка маркетингової стратегії.

Збутові ризики виникають безпосередньо на етапі реалізації виготовленої підприємством продукції (надання послуг) і охоплюють: ризики недостатньо обґрунтованої сегментації ринків збуту, які характерні для підприємств, що випускають на ринок нові продукти; ризики помилкового вибору цільового сегменту ринку (потенційні покупці продукту мають низьку купівельну здатність, відбулося змінення пріоритетів споживачів у попиті через нестабільну макроекономічну ситуацію); ризик помилкової стратегії і тактики ціноутворення продукції; ризик невдалої організації мережі збуту і системи просування товару до споживача. Ризики взаємодії з контрагентами і партнерами. Група цих ризиків також тісно пов'язана з процесом реалізації продукції. Вони обумовлені тим, що звичайно підприємство залучає до просування товару організації посередників. До цих ризиків відносяться: ризик неефективної реклами; ризики переоцінки маркетингових принципів збуту або неефективного використання трансфертних моделей реалізації продукту (надання інформації, пільгових умов поставок – збуту, участь у капіталі та прибутках і т.д.); ризик укладання договірних відношень з недієздатними або неплатоспроможними партнерами; ризик недодержання партнерами поточних договірних зобов'язань за платежами і термінами виконання робіт; ризик розірвання партнерами вже укладених договорів. Ризики непередбаченої конкуренції зумовлені невизначеністю стратегії поведінки на ринку його суб'єктів. На ринку здійснюється переливання капіталу в найбільш рентабельні сфери діяльності (поява нових підприємств-конкурентів, експансія закордонних експортерів, конкуренція з боку товарів-субститутів і т.д.). У світовій практиці управління ризиками використовуються різні методи кількісної оцінки ризиків проекту. Залежно від використовуваного математичного апарату методи кількісної оцінки ризиків можна розбити на певні групи.

Аналітичні методи. До них можна віднести: метод сценаріїв; метод використання аналогів; метод експертних оцінок; метод коригування норми дисконту. Методи, в яких використовується теорія ймовірності і математична статистика: статистичний метод; аналіз імовірнісних розподілів потоків платежів; дерева рішень. Методи математичного та імітаційного моделювання: метод Монте - Карло; імітаційне моделювання із застосуванням функцій Excel; імітаційне моделювання з інструментом «Генератор випадкових чисел»; методи теорії ігор, а саме стратегічні та статистичні гри. Методи, засновані на застосуванні теорії нечітких множин: алгоритми обробки нечітких даних; алгоритми нечітких нейронних мереж.

Більш детально розглянемо третю і четверту групи методів, які широко застосовуються в сучасних економічних моделях, в тому числі для кількісної оцінки ризиків.

Імітаційне моделювання за методом Монте-Карло (Monte-Carlo Simulation) дозволяє побудувати математичну модель для проекту з невизначеними значеннями параметрів, і, знаючи ймовірність розподілу параметрів проекту, а також зв'язок між змінами параметрів (кореляцію і коваріацію) отримати розподіл доходності проекту. Результатами такого аналізу виступає розподіл ймовірностей можливих результатів проекту (наприклад, ймовірність отримання $NPV < 0$). До недоліків даного методу можна віднести те, що він дає більш оптимістичні оцінки, ніж інші методи, що обумовлено перебором проміжних варіантів. Імітаційне моделювання із застосуванням функцій Excel. Даний метод є різновидом методу Монте-Карло, що використовує вбудовані функції Excel. Недоліками даного методу є його трудомісткість і обмеження припущенням рівномірного розподілу досліджуваних змінних.

Імітаційне моделювання з інструментом «Генератор випадкових чисел» є набагато зручнішим способом проведення аналізу ризиків методом імітаційного моделювання, використовуючи програму генератора випадкових чисел. Недоліком даного методу є занадто оптимістичні оцінки, порівняно з іншими методами. Теорія ігор є розділом математики, в якому досліджується прийняття рішень в умовах конфліктів і невизначеності. Відповідно до концепції прийняття рішень в теорії ігор [1] виділяються множини: рішень (стратегій) суб'єкта управління і станів економічного середовища. Функціонал оцінювання зазвичай задається у вигляді матриці, побудованої на множині. Функція ризику визначається шляхом лінійного перетворення функціоналу оцінювання до відносних одиниць виміру. Стан економічного середовища характеризується набором інформаційних ситуацій, кожна з яких визначає рівень невизначеності щодо стану економічного середовища і її відношення до суб'єкту управління (пасивне, антагоністичне). При наявності статистичної інформації про економічне середовище задача перетворюється на статистичну гру [2], а в умовах повної невизначеності на стратегічну гру. У статистичних іграх виходячи з безлічі рішень і станів середовища, що входять в функціонал оцінювання, ґрунтуючись на даних про зміну стану економічного середовища, проводиться вибір критерію прийняття рішення. Це - критерії Байєса, мінімального очікуваного значення несприятливих відхилень від моди, мінімальної дисперсії, мінімального коефіцієнта варіації, Вальда (принцип максиміна), мінімального ризику Севіджа (принцип мінімакса), Гурвіца та інші. Провівши розрахунки за обраним критерієм знаходиться оптимальне рішення. Знаходження рішення в умовах високого рівня невизначеності про середовище (стратегічної гри) за допомогою ймовірно-статистичних методів обмежується рядом факторів: необхідністю обробки даних суб'єктивних оцінок, експертно-лінгвістичних невизначеностей та інших

факторів не статистичної природи; неможливістю отримання статистик, які характеризують ситуацію в складних організаційно-технічних системах; трудностю формалізації та вирішення завдань в умовах великого обсягу різномірної і суперечливої інформації. В умовах ненадійних і слабо формалізованих даних доцільно використовувати апарат нечітких множин та нечіткої логіки. Математична теорія нечітких множин дозволяє працювати з нечіткими числами, точні значення яких не визначено або невідомі, але про які існує деяка інформація щодо їх порядку і характеру. Нечітке число характеризується функцією належності, яка може приймати будь-які значення в інтервалі $(0,1)$. При оцінюванні ризику описують об'єкти або ситуації, які характеризуються неточно, в тому числі вербально за допомогою висновків фахівців. Подібні завдання відносяться до аналітичних, для вирішення яких з ряду причин практично неможливо отримати достатню кількість чіткої інформації. В якості відсутніх джерел інформації використовуються компетентні експерти. Успішний приклад подібної експертно-аналітичної системи представлений в роботі [3].

Система включає: базу знань в предметній області завдання, яка створена користувачем-аналітиком; оцінки об'єктів з цієї предметної області, словесні або числові, які представляються у вигляді звичайних або нечітких чисел. До недоліків нечітких систем можна віднести: аналітичні дані можуть виявитися неповними і суперечливими; суб'єктивізм при виборі функції належності. Для компенсації зазначених недоліків запропоновано використовувати адаптивні нечіткі системи, функціонування яких підлягає корекції та покращенню в процесі роботи. Одними з найбільш вдалих адаптивних систем є нечіткі нейронні мережі. Нейронні мережі є універсальними структурами, що дозволяють реалізувати практично будь-який обчислювальний алгоритм [4]. Структура і параметри зв'язків (вагові коефіцієнти) нейронної мережі повинні бути підібрані таким чином, щоб функція помилки вихідного сигналу була мінімальною.

Оптимальні значення вагових коефіцієнтів для обраної структури досягаються в процесі навчання мережі, що представляє собою завдання багатовимірної оптимізації з використанням локальної, стохастичною та глобальної оптимізації. У нечітких нейронних мережах висновки робляться на підставі математичного апарату нечіткої логіки, а відповідні функції належності нечітких чисел формуються в процесі використання алгоритмів навчання нейронних мереж. Системи з нечіткою логікою недоцільно застосовувати у випадках, коли існує або можливо побудувати адекватну математичну модель.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Економічний ризик: ігрові: – К.: КНЕУ, 2002. — 446 с.
2. Дубров А. М., Лагоша, Б. А., Хрусталеv, Е. Ю., Барановская, Т. П., Лагоша, Б. А. Моделирование рисковvх ситуаций в экономике и бизнесе: – М. : Финансы и статистика, 2003. - 224 с.
3. Бочарников В.П., Свешников С.В., Яцvшин Ю.В. Fuzzy Technology. Математическое и программное обеспечение целевых программ в стратегическом менеджменте: – К.: Эльга, Ника Центр, 2005-264с.
4. Круглов В.В., Борисов В.В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика: Навч. пос. – М.: Горячая линия – Телеком, 2002. – 382 с.

Sibruk V.L.

APPROACHES TO EVALUATION OF RISK MARKETING

The article describes the methods of assessing the risks arising in marketing activities of enterprises. Research of marketing activities proves that market players are constantly faced with many adverse environmental factors that could cause serious damage or even terminate economic activity. Necessity of risk assessment enterprises working in the domestic market acquires relevance also due with phenomena that are the consequences of the economic crisis of recent years, and political situation that take place now.

Market risks arise in the implementation phase of marketing research. The cause of this type of risk is irrelevant results of marketing research and its irrational organization. The probability of the risks associated with the wrong market research organization. The risk increases significantly because mistakes in the process of developing plan for their implementation and setting goals. The most significant errors include: research the demand without evaluating potential customers of the product; incorrectly chosen time or wrong choice of market research method; wrong market segmentation, insufficient purchasing power, unstable macroeconomic situation. In practice of risk management used different methods of quantitative risk assessment. Analytical methods include: the method of scenarios; method of using analogies; method of experts' estimations; method of adjusting the discount rate. Methods that use probability theory and mathematical statistics are statistical method; probability analysis of cash flow distributions; tree of decisions.

Mathematical and simulation methods are Monte – Carlo method, Excel simulation functions, random number generator simulation; methods of game theory, strategic and statistical games. Methods based on the use of fuzzy set theory, fuzzy data processing algorithms and fuzzy neural networks. Monte Carlo simulation analysis allows construct a mathematical model for the project with uncertain parameters values, and assume the probability distribution parameters of the project, and the relations between changes in parameters (correlation and covariance) to obtain the distribution of NPV of the project. The disadvantage of this method is that it gives a more optimistic assessment than other methods, due to the accounting intermediate values. Neural networks are universal structures that allow implementing almost any computer algorithm systems with fuzzy logic, but it useless in cases where there is an ability to build adequate mathematical model.

Keywords: marketing activity, risk, methods of estimation

УДК 65.011.8 (045)

Кучерук Г.Ю.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АВІАПІДПРИЄМСТВ

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні складу та структури організаційного забезпечення фінансового механізму реструктуризації авіапідприємств та виявлення його особливостей для авіапідприємств різних форм власності базуючись на результатах аналізу змісту наукових праць та положень законодавства, що стосуються теми дослідження.

Ключові слова: реструктуризація, організаційне забезпечення, фінансовий механізм, авіапідприємства.

Цель статьи заключается в теоретическом обосновании состава и структуры организационного обеспечения финансового механизма реструктуризации авиапредприятий и выявления его особенностей для авиапредприятий различных форм собственности основываясь на результатах анализа содержания научных трудов и законодательных норм, касающихся темы исследования.

Ключевые слова: реструктуризация, организационное обеспечение, финансовый механизм, авиапредприятие.

Постановка проблеми. Прискорення темпів науково-технічного розвитку, міжнародна виробничо-економічна інтеграція, глобалізація ринку підвищує вимоги до ефективності використання ресурсів суб'єктами економічної діяльності в процесі функціонування. Ефективність діяльності визначається сукупністю факторів, серед яких ключове місце належить структурі підприємств, оптимізація якої спроможна підвищити швидкість та організованість виробничих, збутових та інших процесів, упереджувати необґрунтовані економічні втрати заощаджуючи кошти та час у наслідок подолання протиріч, що мають місце в структурі підприємства. Ускладнення виробничої-збутової кооперації вітчизняних авіапідприємств з підприємствами Російської Федерації, що передбачали придбання та реалізацію комплектуючих для виготовлення авіапродукції внаслідок прийняття рішення Ради національної безпеки та оборони України „Про заходи щодо удосконалення державної військово-технічної політики” від 27.08.2014 спричинили сповільнення ділової активності, що загрожує втратою фінансової стійкості підприємств і, як наслідок, зниженням міцності авіаційної галузі та оборонно-промислового комплексу країни в цілому. Новостворені законодавчі перепони на шляху розвитку авіапідприємств вимагають нагального заміщення каналів постачання комплектуючих та збуту готової продукції, що змушує вищий менеджмент реалізовувати заходи оперативного характеру для зупинки збитковості операційної та фінансової діяльності, що мають місце при сповільненні темпів

виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг. Виникає необхідність проведення реструктуризації, як дієвого інструменту щодо оптимізації структури капіталу, виробничих підрозділів, каналів дистрибуції продукції тощо, що потребує організації процесу підготовки та реалізації змін.

Потенціал щодо ефекту від реструктуризації авіапідприємств закладається на теоретичному рівні під час розробки фінансового механізму її реалізації, вагоме місце в якому належить організаційному забезпеченню, яке покликане забезпечити роботу механізму в цілому та координацію дій суб'єктів процесу структурної перебудови. Однак у зв'язку з тим, що організаційне забезпечення закріплюється на правовому рівні, то наявність авіапідприємств різних форм власності обумовлює відмінності організаційного забезпечення фінансового механізму реструктуризації, що залишається не належним чином розкритим у дослідженні науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі досліджено широкий спектр питань, пов'язаних з реструктуризацією в цілому та організаційними аспектами процесу перетворень зокрема, яким приділяли увагу О.І. Денисова, Д.І. Коваленко, М.П. Калениченко, О.В. Курінний, І.М. Кирчата, С.Я. Єлецьких, Ю.Б. Слободяник, та інші. У цьому контексті особливості реструктуризації вітчизняних державних підприємств досліджували Н.О. Пономаренко, О.В. Ареф'єва, іноземних – І.І. Мазур, В.Д. Шапіто. Проте, варто зауважити, що праці науковців не були сконцентровані на власне організаційному забезпеченні фінансового механізму реструктуризації авіапідприємств, що вказує на доцільність проведення дослідження в цій площині.

Мета статті. Побудова організаційно-економічного механізму реструктуризації авіапідприємств різних форм власності за результатами дослідження наукової літератури та чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу. Завдання, об'єкт та характер перетворень спрямованих на структурну перебудову підприємств визначають зміст процесів, що їх передбачають, серед яких виокремлюють санацію, реорганізацію, реструктуризацію та трансформацію, умовне розмежування між якими здійснюється науковцями та законотворцями. При цьому, на фоні зазначених відмінностей між процесами, що передбачають здійснення структурних перетворень на підприємствах, найбільш уживаним у науковій літературі є термін реструктуризація, як такий, що застосовується для акцентування уваги на структурних змінах, тоді як в законодавстві поряд з реструктуризацією широко застосовується термін санація, що обумовлено потребою законодавчого врегулювання процесу відновлення платоспроможності боржників з метою упередження визнання банкрутами поряд з визначенням порядку процесу реструктуризації підприємств державної форми власності.

Під реструктуризацією в науковій літературі та законодавстві розуміють, як „комплекс заходів щодо поліпшення управління, підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції, яка випускається, зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва, поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності” [1, с. 152], „складний багатоаспектний процес, який передбачає технологічне оновлення, модернізація виробництва, зміну структури власності на підприємствах, створення і вдосконалення механізмів регулювання корпоративних відносин, перебудову системи зовнішніх господарських зв'язків, перетворення організаційних структур управління і способів організації господарювання” Курінний О.В. [2, с. 227], „перебудова підприємства як системи, зміна складу, змісту складових частин, пропорцій і зв'язків між ними з метою реалізації нової стратегії або тактики під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища” Калиниченко М.П. [3, с. 28], „здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва” [4, с. 3]. З цього можна зробити висновок, що реструктуризація підприємства є процесом зміни структури, спрямованим на підвищення ефективності господарювання та може здійснюватись як з метою відновлення фінансової стійкості, так і з метою пристосування до новосформованих умов діяльності.

Фінансовий механізм реструктуризації підприємств у наукових джерелах характеризують, як сукупність фінансових методів, важелів, стимулів та санкцій, адміністративно-організаційного, нормативно-правового та інформаційного забезпечень [5, с. 107], фінансових методів, важелів, інструментів, організаційного, нормативно-правового, та інформаційного забезпечень [6, с. 90], фінансових методів, важелів та інструментів, принципів, нормативно-правового, організаційного, економічного, методичного та інформаційного забезпечень [7, с. 83]. При цьому зазначається, що організаційне забезпечення є сукупністю суб'єктів процесу реструктуризації, порядку та характеру зв'язків між ними в ході підготовки та проведення реструктуризації. Таким чином, можна зробити висновок, що організаційне забезпечення є невід'ємною складовою фінансового механізму реструктуризації авіапідприємств, до складу якого входять учасники процесу підготовки та реалізації перетворень, порядок та зміст взаємозв'язків між ними.

Організаційне забезпечення фінансового механізму реструктуризації авіапідприємств має свої особливості для підприємств різних форм власності, що зумовлено правовим полем у якому відбуваються зміни. Згідно ч. 1 ст. 63

Господарського кодексу в Україні можуть діяти підприємства приватної, колективної, комунальної, спільної комунальної, державної та змішаної форм власності. Згідно виділених форм власності власниками майна підприємств можуть виступати фізичні, юридичні особи, територіальні громади та держава, які приймають рішення щодо правил управління майном та його використанням, що затверджуються відповідними нормативно-правовими актами [8, с. 46]. Відповідно, нормативно-правове поле, що регламентує порядок реструктуризації підприємств приватної та колективної форми власності окрім внутрішніх розпорядчих документів складається з рішень органу управління, комунальних – рішень територіальних громад, державних – законодавства країни, якщо інше не передбачено законом.

Оскільки вітчизняні авіапідприємства є приватної та державної форм власностей, то, враховуючи визначене нормативно-правове поле, з метою виявлення особливостей складу та структури організаційного забезпечення фінансового механізму реструктуризації авіапідприємств відповідних форм власності необхідно дослідити регламент та учасників процесу реструктуризації на державних підприємствах.

Аналіз законодавства з питань проведення реструктуризації дозволив встановити, що основними нормативно-правовими актами, які визначають особливості реструктуризації авіапідприємств державної форми власності є Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств, затверджене наказом Мінекономіки від 23.01.1998 № 9, Положення про порядок реструктуризації підприємств, затверджене наказом Фонду державного майна України (ФДМУ) від 12.04.2002 № 667, Наказ ФДМУ „Про затвердження типового плану реструктуризації та досудової санації господарських товариств, у статутних фондах яких державна частка становить більше, ніж 50 %” від 17.11.2004 № 2502, Методика розробки планів реструктуризації державних підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 02.06.1997 № 73, Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене спільним наказом Міністерства фінансів України та ФДМУ від 26.01.2001 № 49/121.

Дослідження положень вищезазначених нормативно-правових актів встановлено, що внутрішнім обов'язковим суб'єктом процесу реструктуризації виступає адміністрація підприємства, зовнішнім ФДМУ, а проміжним – комісія з реструктуризації, до складу якої обов'язково включаються посадові особи фонду та призначаються головою і заступником голови. Законодавчо для державних підприємств умовно виділені наступні етапи реструктуризації: прийняття рішення адміністрації підприємств щодо необхідності структурних перетворень та подання звернення до ФДМУ;

розгляд та ухвалення рішення фондом щодо необхідності проведення реструктуризації; створення комісії з реструктуризації; формування та реалізація плану реструктуризації; складання звіту про досягнення поставлених завдань та прийняття рішення щодо завершення реструктуризації. Варто наголосити, що для підприємств державної форми власності визначено початок та кінець процесу реструктуризації, тоді як для приватних умовне завершення перетворень може бути початком нового процесу, що обумовлене динамічністю зовнішніх та внутрішніх умов господарювання.

Оскільки заходи, передбачені етапами процесу реструктуризації потребують виконання певних функцій підрозділами авіапідприємств, то до внутрішніх учасників процесу перетворень необхідно включити бухгалтерію, яка відповідає за збір та первинну обробку даних про результати діяльності, економічний відділ, що аналізує дані, оцінює поточний та прогнозує майбутній стан підприємства, та підрозділ маркетингу, який відповідає за оцінку стану зовнішнього середовища функціонування авіапідприємств та розробляє рекомендації для менеджменту щодо вибору доцільних напрямів розвитку, перегляду цінової політики, зміни виробничої інтенсивності, прийняття інших рішень стратегічного та оперативного характеру.

Крім того, варто наголосити, що положення законодавчих актів, які регулюють питання реструктуризації державних авіапідприємств встановлюють часові межі на реалізацію кожного з етапів процесу, тоді як для приватних підприємств єдиних часових меж не затверджено. При цьому доцільно зазначити, що така регламентація організаційних процедур, пов'язаних з реструктуризацією державних підприємств робить їх чіткими, що полегшує координацію взаємодії учасників процесу перебудови, однак в той же час ускладнює порядок внесення змін до плану реструктуризації, що може призводити до зниження очікуваного ефекту [7, с. 84].

Таким чином, проведене дослідження дає змогу стверджувати, що організаційне забезпечення фінансового механізму реструктуризації авіапідприємств державної форми власності включає таких суб'єктів процесу перетворень ендогенного середовища як адміністрація, комісія з реструктуризації, бухгалтерія, економічний та маркетинговий підрозділи, екзогенного – ФДМУ, які взаємодіють в процесі підготовки, реалізації та звітування про пророблену роботу, обмінюючись необхідною для виконання покладених на них функцій інформацією регламентованої форми та періодичності (рис. 1). При цьому варто наголосити, що комісія з реструктуризації бере безпосередню участь на всіх етапах процесу реструктуризації, у той час, як адміністрація, бухгалтерія, економічний та маркетинговий підрозділи можуть брати пряму участь в окремих етапах.

Крім того, суб'єкти процесу реструктуризації можуть взаємодіяти між собою на пряму, а також через комісію з реструктуризації.

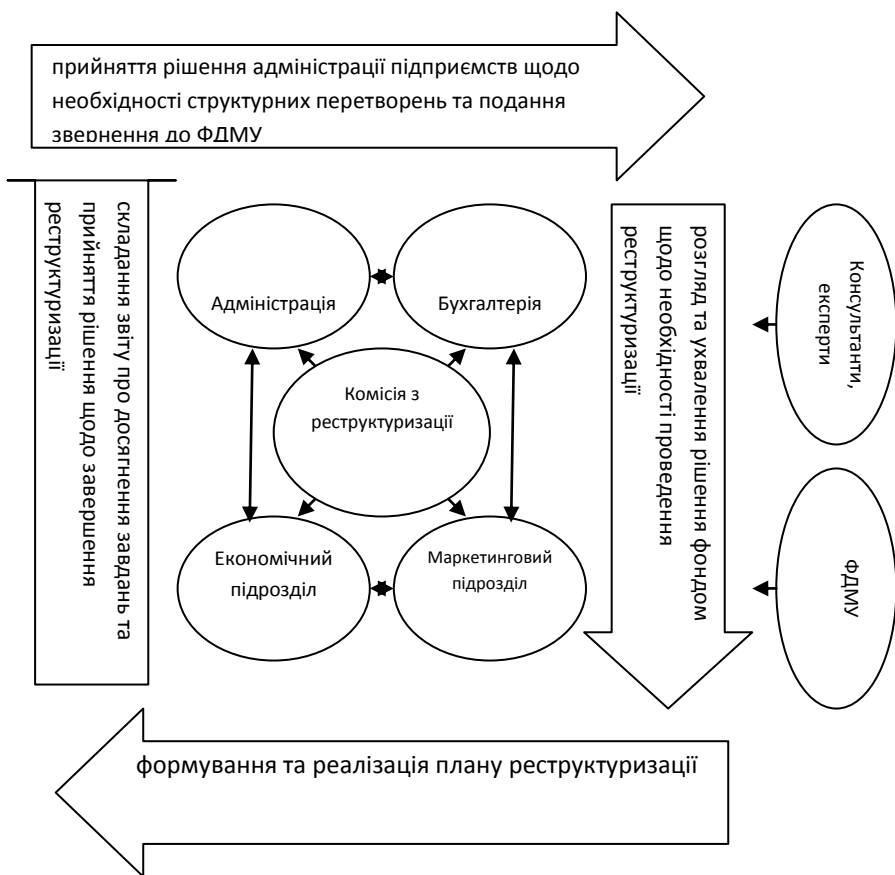


Рисунок 1. Організаційне забезпечення фінансового механізму реструктуризації державних авіапідприємств

Оскільки вищими органами управління підприємствами приватної форми власності можуть бути загальні збори та збори учасників, які складаються з власників акцій та часток в статутному капіталі, то суб'єктами організаційного забезпечення екзогенного середовища по відношенню до авіапідприємств виступають власники, що ухвалюють рішення щодо необхідності перетворень та їх змісту, тоді як до ендогенного середовища включаються адміністрація, команда з реструктуризації, бухгалтерія,

економічний та маркетинговий підрозділи, що взаємодіють в процесі підготовки, реалізації та звітування про пророблену роботу шляхом обміну інформацією обраної форми та періодичності (рис. 2).

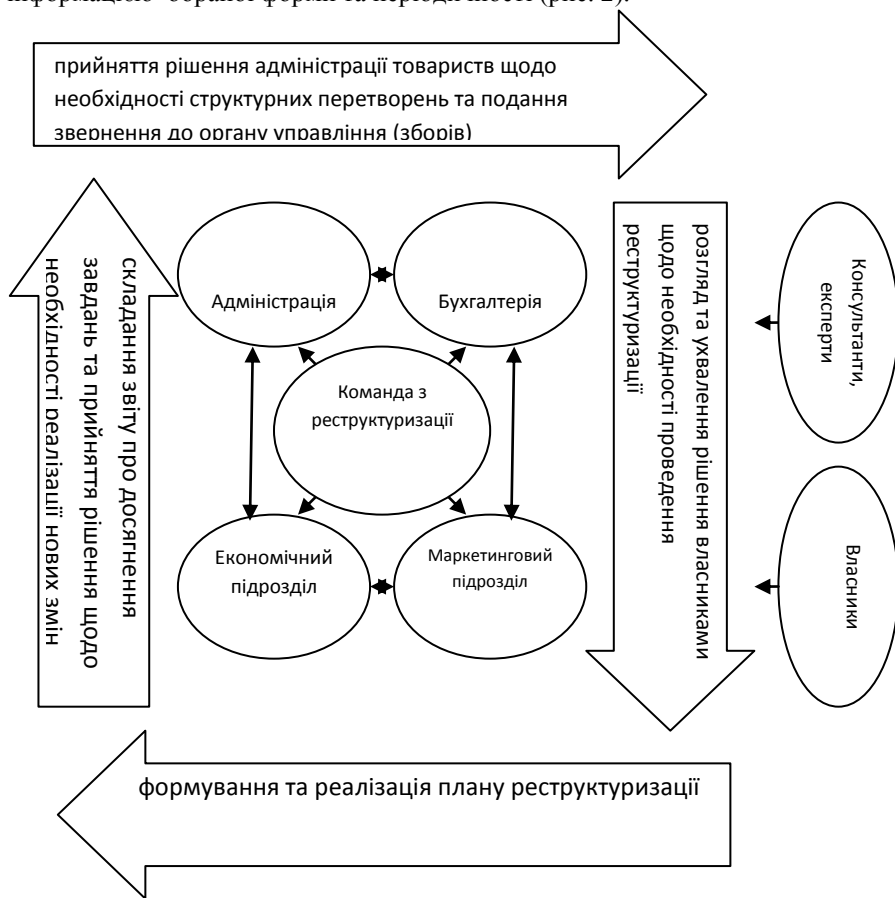


Рисунок. 2. Організаційне забезпечення фінансового механізму реструктуризації приватних авіапідприємств

Отже, порівняння організаційного забезпечення фінансових механізмів авіапідприємств приватної та державної форм власності вказує на те, що головним учасниками процесу реструктуризації виступають команда та комісія з реструктуризації відповідно, які виконують аналогічні функції, однак їх склад відрізняється в зв'язку із законодавчими вимогами і

обумовлено тим, що держава встановлює єдині правила щодо організації процесу реструктуризації на підконтрольних підприємствах.

Висновки. Організаційне забезпечення є невід'ємною складовою фінансового механізму реструктуризації авіапідприємств, включає учасників процесу підготовки та реалізації перетворень, порядок та зміст взаємозв'язків між ними, має певні особливості для підприємств різних форм власності, що зумовлено правовим полем у якому відбуваються зміни. Отримані результати слугують теоретичним підґрунтям для подальшого дослідження складу та структури фінансового механізму реструктуризації авіапідприємств.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Д.І. Методичні особливості управління процесом реструктуризації промислових підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12(66). – С. 151-157
2. Курінний О.В. Методичне забезпечення вибору форм та методів реструктуризації підприємства / О.В. Курінний // Економічний простір. – 2013. - № 70. – С. 226-234.
3. Калиниченко М.П. Маркетингова реструктуризація системи управління на підприємствах промисловості / М.П. Калиниченко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. - № 4 (20). – С. 26-33.
4. Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств, затверджене наказом Мінекономіки від 23.01.1998 № 9.
5. Єлецьких С.Я. Дослідження сутності та складових фінансового механізму стійкого розвитку промислового підприємства / С.Я. Єлецьких // Економіка промисловості. – 2013. - № 3(63). – С. 105-112.
6. Ареф'єва О.В. Чинники впливу на формування фінансового механізму реструктуризації авіапідприємств / О.В. Ареф'єва, А.В. Попович // Інвестиції: практика та досвід. – 2014, - № 20, С.81-86
7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV
8. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
9. Пономаренко Н.О. Реструктуризація підприємств державного сектору з метою підвищення їх капіталізації (теоретичні аспекти) / Н.О. Пономаренко // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: Зб. наук. пр. — Донецьк: ІЕП НАНУ, 2010. — С. 154-166.
10. Денисова Е.И. Механизм реструктуризации как способ адаптации предприятия к изменениям внешней среды / Е.И. Денисова // Вестник ОГУ. – 2008. - № 8(90). – С. 81-86.
11. Слободяник Ю.Б. Фінансовий механізм функціонування підприємств пасажирського транспорту в сучасних умовах / Ю.Б. Слободяник – Суми: УАБС НБУ, 2007, - 158 с.

Kucheruk G.U.

ORGANIZATIONAL SUPPORT OF THE FINANCIAL MECHANISM OF AIRLINE RESTRUCTURING

The scientific literature and the regulations governing the restructuring of airlines were studied, the substance of the organizational support of financial mechanism of the restructuring of airlines of different ownership were grounded, the peculiarities of the organizational support of different forms of ownership of airlines were defined.

The aim of the paper is a theoretical justification composition and structure of the organizational support of financial mechanism of airline restructuring and identify its features to airlines of different ownership based on an analysis of the content of scientific papers and legal provisions relating to the research topic. The effectiveness of activity is determined by a combination of factors where the key place belongs to business structure optimization which makes able increasing the speed and organization of production, sales and other processes preventing unreasonable economic costs, saving time and money as a result of overcoming contradictions that occur in the structure of the company.

Recent legislative changes have caused a slowdown in business activity of domestic airlines that may undermine their financial stability and, consequently, decrease the strength of the aviation industry and defense industry as a whole. The need of changes, including structural ones, were arose. These changes are done during restructuring as an effective process of airline structure optimization. The central subject of organizational support is a team of restructuring. This function is performed by Restructuring Commission for state-owned enterprises. External participants of organizational support are State Property Fund of Ukraine, consultants and experts for state-owned enterprises, owners, consultants and experts for private enterprises. The study makes it possible to assert that organizational support is an integral part of financial restructuring mechanism of airlines, including members of the preparation and implementation of reforms, procedure and content relationships between them and has certain characteristics for different enterprises, because of the legal framework in which the change occurs. Organizational support of the financial mechanism of airline restructuring has its own characteristics for different enterprises, because of the legal framework in which the change occurs. It is necessary to study all peculiarities of organizational support for different types airline restructuring because of the requirements of its organizing, which regulate mandatory subjects and order of interaction between them.

Key words: restructuring, organizational support, financial mechanism, airlines.

ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ ПОБУДОВИ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ФУНКЦІЙ ВПЛИВУ РИЗИКІВ НА СТАН ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті з метою проведення кластерного аналізу підприємств галузі були розраховані 5 класифікаційних груп показників стану діяльності машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад. Визначено, що у перший кластер увійшли машинобудівні підприємства, що мають високий, відносно інших кластерів, рівень діяльності. До другого кластеру увійшли підприємства, з дещо нижчим рівнем. До третього кластеру увійшли підприємства, що мають низький рівень. Для визначення груп впливу на кластери ризиків на основі факторного аналізу було визначено видові функції впливу.

Ключові слова: функція, вплив, фактори, ризик, стан, діяльність, управлінське рішення.

В статтю з метою проведення кластерного аналізу підприємств галузі були розраховані 5 класифікаційних груп показників стану діяльності машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад. Визначено, що у перший кластер увійшли машинобудівні підприємства, що мають високий, відносно інших кластерів, рівень діяльності. До другого кластеру увійшли підприємства, з дещо нижчим рівнем. До третього кластеру увійшли підприємства, що мають низький рівень. Для визначення груп впливу на кластери ризиків на основі факторного аналізу було визначено видові функції впливу.

Ключевые слова: функция, влияние, факторы, риск, состояние, деятельность, управленческое решение.

Постановка проблеми. У сучасних умовах кризового стану економіки проблема ризикозахисності машинобудівних підприємств є надзвичайно актуальною. Через фінансову, економічну, політичну нестабільність, недосконалість ринку товарів і послуг в процесі діяльності будь-якого підприємства постає висока ймовірність виникнення і розвитку ризиків. Саме це і обумовлює необхідність впровадження управлінського рішення на основі побудови класифікаційних функцій впливу ризиків на стан діяльності машинобудівних підприємств. Оскільки всебічна оцінка стану, а також визначення на її основі рівня ризиків та ступеня їх допустимості чи загрози для функціонування машинобудівних підприємств на сьогоднішній день є необхідним аналітичним інструментом управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців торкаються питань вивчення проблем щодо управління ризиками на підприємстві, серед них: І. А. Бланк [1], Н.В. Бугас [2], М. І. Діба [3], М.

В. Ніколайчук [4], Н. В. Мисак [5], А. В. Некрасова [6], Г. Ю. Кім [7], І. М. Приймак [8] та інші. Аналіз публікацій з зазначеної проблеми виявляє її недостатнє практичне обґрунтування на рівні підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є формування управлінських рішень на основі побудови класифікаційних функцій впливу ризиків на стан діяльності машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Ринок машинобудування є сферою, яка відіграє значну роль в економічному розвитку багатьох країн світу, і проходить через процес аналітико-інструментальних фундаментальних змін, що здійснює вплив на його учасників та структуру їхніх правовідносин. Реалізація процедури кластерного аналізу є громіздким та трудомістким процесом, полегшити який можна за допомогою використання сучасних аналітико-інструментальних засобів обчислювальної техніки та нових інформаційних технологій в області обробки статистичних даних. За допомогою аналітико-інструментальних засад були визначені та розраховані показники стану діяльності машинобудівних підприємств. Оскільки в економічній літературі з ризик-менеджменту пропонують низку коефіцієнтів аналізу, що є показниками-індикаторами ризику.

Враховуючи нормативні документи, праці вітчизняних науковців у цій сфері, а також досвід експертів в оцінюванні рівня економічного ризику за допомогою системи показників, які характеризують стан машинобудівних підприємств. Таким чином, з метою проведення кластерного аналізу підприємств галузі були розраховані 5 класифікаційних груп (зовнішньо-інвестиційна, фінансово-інструментальна, виробничо-регульована, допустимо-інноваційна, внутрішньо-аналітична) показників стану діяльності (інтегровані дані за 2006-2012 рр.) машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад (табл. 1).

Вибір методу кластеризації здійснюється на стартовій панелі модуля. Було використано метод К-середніх, що працює безпосередньо з об'єктами, а не з матрицею схожості. Метод належить до так званих алгоритмів прямої кластеризації. Метод К-середніх має функціонали якості класифікації, такі як: критерій мінімізації внутрішньокласової дисперсії; мінімізація функції втрат, що виникають при класифікації; максимізація суми між класових відстаней.

В якості міри близькості об'єктів в просторі ознак для процедур еталонного типу використовується одна з міри близькості - евклідова відстань. Центроїд евклідової відстані представляє собою центр ваги класу: його координати розраховуються як середні значення ознак, що характеризують групу об'єктів, що належать зазначеному класу.

При цьому об'єкт приєднується до того кластеру, до центру якого він розташований ближче. Таким чином здійснюється ідентифікація

підприємств, тобто віднесення їх до певного класу. В цьому випадку застосування метода К-середніх, що формує відносини еквівалентності між класами, є достатньо обґрунтованим [5-9].

Таблиця 1.-Показники стану діяльності машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад

Назва підприємства	Група показників				
	1 група	2 група	3 група	4 група	5 група
ПАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда»	0,434	0,478	0,206	0,248	0,240
ПАТ «Новогорлівський машинобудівний завод»	0,410	0,130	0,163	0,160	0,354
ПрАТ «Артемівський машинобудівний завод «Вістек»	0,602	0,512	0,172	0,255	0,286
ПрАТ «Горлівський машинобудівник»	0,360	0,436	0,277	0,308	0,302
ЗАТ «Барвінківський машинобудівний завод»	0,225	0,177	0,316	0,325	0,318
ПАТ «Полтавський машинобудівний завод»	0,221	0,372	0,229	0,295	0,153
ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод»	0,361	0,731	0,254	0,237	0,341
ПАТ «Ніжинський механічний завод»	0,372	0,479	0,202	0,232	0,250

На рис. 1 представлено графік середніх значень кластерів за 5 класифікаційними групами показників стану діяльності машинобудівних підприємств. В результаті проведеного аналізу було виділено три кластери.

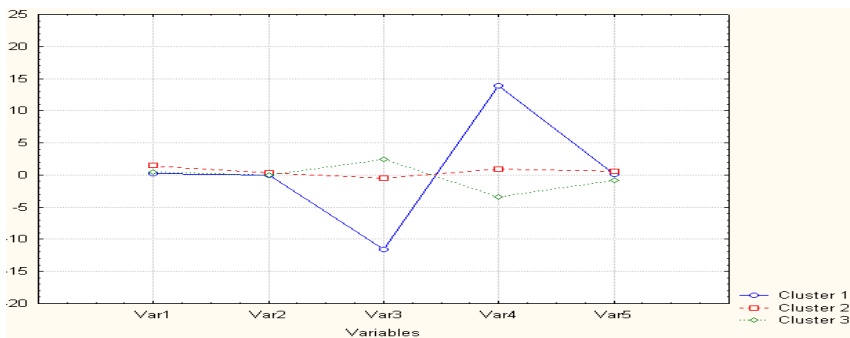


Рисунок 1. Графік середніх значень для кластерів за 5 класифікаційними групами показників стану діяльності машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад

Описова статистика проведено аналізу знаходиться в нормативних межах, що свідчить про адекватно отримані дані. Таким чином, у перший кластер увійшли машинобудівні підприємства що мають високий, відносно інших кластерів, рівень діяльності. До другого кластеру увійшли підприємства, з дещо нижчим рівнем. До третього кластеру увійшли підприємства, що мають низький рівень. Результати кластерного аналізу представлено в табл.2.

Таблиця 2.- Групи стану діяльності машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад

Кластер		
кластер I	кластер II	кластер III
ПАТ «Новогорлівський машинобудівний завод» ПАТ «Новогорлівський машинобудівний завод»	ПАТ «Ніжинський механічний завод»	ЗАТ «Барвінківський машинобудівний завод»
	ПАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда»	
	ПрАТ «Горлівський машинобудівник»	
ПрАТ «Артемівський машинобудівний завод «Вістек»	ПАТ «Полтавський машинобудівний завод»	
	ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод»	

Таким чином, в результаті аналізу було виявлено, що всі підприємства досліджуваної вибіркової сукупності на основі класифікаційних груп показників стану діяльності машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад поділилися на 3 кластери, що управлінському складу допоможе прийняти ефективні рішення щодо стратегічної діяльності.

Для визначення груп впливу на кластери ризиків на основі факторного аналізу визначимо видові функції впливу:

для першої групи ризиків класифікаційна функція має вигляд:

$$Y1=0,29*F1-0,56*F2-1,05*F3-1,71*F4-3,15 \quad (1)$$

для другої групи класифікаційна функція має вигляд:

$$Y2=6,40*F1-0,82*F2+6,48*F3-9,24*F4-4,45 \quad (2)$$

для третьої групи класифікаційна функція має вигляд:

$$Y3=11,24*F1-0,15*F2-2,55*F3+5,14*F4-25,36 \quad (3)$$

Групи класів машинобудівних підприємств, які віднесено до визначених груп ризиків наведено в табл. 3.

Таблиця 3.- Групи класів машинобудівних підприємств, які віднесено до визначених груп ризиків

Кластер підприємств	Група ризику	Фактори ризиків				
		Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	
кластер III	1	Ступінь	помірний	високий	високий	низький
кластер II	2		високий	помірний	низький	високий
кластер I	3		низький	низький	помірний	помірний

Визначивши ступінь впливу груп ризиків на кластери машинобудівних підприємств можна приймати ефективні управлінські

рішення щодо нейтралізації визначених факторів ризику. А застосування визначеного аналізу, дає змогу отримати максимально об'єктивну та точну характеристику стану машинобудівних підприємств.

Висновки. Використання визначених функцій впливу ризиків на діяльність машинобудівних підприємств дозволить в подальшому відібрати найбільш інформативні показники, що характеризують наявний рівень ризику підприємств та на їх основі з відповідною вірогідністю віднести підприємства у майбутньому (прогнозованому періоді) до однієї з виділених груп. Розроблена функціональна модель дозволяє досягнути наступних управлінських результатів, таких як виявити проблем з ефективністю діяльності підприємств на ранній стадії, що дозволить уникнути небажаних наслідків ризику; виявити групи ризиків, що найбільш загрожують стану та надійності функціонування машинобудівних підприємств в її усіх аспектах; ідентифікувати становище в якому в майбутньому буде знаходитися машинобудівне підприємство; виявити потенційну небезпеку банкрутства.

Список використаних джерел:

1. Бугас Н.В. Фінансова стійкість підприємств як передумова їх ефективного функціонування і розвитку / Н.В. Бугас // Економіка і держава. – 2005, № 6. – С. 27-31.
2. Диба М. І. Сутність та види фінансових ризиків у системі ризик – менеджменту підприємства / М. І. Диба // Економіка і держава. – 2007, № 8. – С. 56-64.
3. Ніколайчук М. В. Оптимізація процесу оцінки ризиків сучасного підприємства / М. В. Ніколайчук // Фінанси України. – 2007, № 3. – С. 132-137.
4. Мисак Н. В. Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства / Н. В. Мисак // Науковий вісник. – 2005, № 15. – С. 168-171.
5. Некрасова А. В. Управління фінансовими ризиками в Україні в сучасних умовах / А. В. Некрасова // Фінанси України. – 2006, № 7. – С. 89-93.
6. Кім Г. Ю. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки / Г. Ю. Кім // Фінанси України. – 2008, № 5. – С. 101-106.
7. Приймак І. М. Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / І. М. Приймак // Формування ринкової економіки України. – 2009, № 19. – с 413 – 419.
8. Прут М. О. Основні методи оцінки рівня фінансового ризику / М. О. Прут // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010, № 2. – С. 202-206.
9. Фесюк М. О. Аналіз фінансових ризиків в системі управління підприємством / М. О. Фесюк, В. Л. Фесюк // Фінанси України. – 2009, № 3. – С. 78-82.
10. Партин Г. О. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації / Г. О. Партин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010, № 20. – С. 66-69.
11. Коваленко Л. О. , Ремньова Л. М. / Вид. 3- ге перероблене та доп. – К.: Знання, 2008.- 285 с.
12. Підлісна О.А. Оцінка ризиків: проблема вибору методик / О.А. Підлісна, Ю.В. Тюленева // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 209, т. 4. – С. 967-974.

Cherepnaya G.M.

FORMATION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS BASED CONSTRUCTION CLASSIFICATION FUNCTIONS OF INFLUENCE ON THE RISK OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

In article for the purpose of cluster analysis of the industry were calculated 5 classification groups the indicators of engineering companies based analytical tool framework. Determined that the first cluster includes engineering enterprises with high relative to other clusters, the level of activity. The second cluster includes enterprises with a slightly lower level. The third cluster includes companies that have a low level.

To determine these groups into clusters based on risk factor analysis was determined specific features influence. It is concluded that the degree of influence defining risk groups into clusters machine-building enterprises can make effective management decisions for neutralization of certain risk factors.

And the use of certain analysis allows you to get the most objective and accurate description of the state of engineering companies. Market Engineering is an area that plays a significant role in the economic development of many countries, and undergo a process of fundamental change that the potential impact on its participants and their legal structure. Implementation of cluster analysis procedures are cumbersome and time-consuming process that can ease through the use of modern computer technology and new information technologies in the field of statistics.

The economic literature on risk management offers a number of factors analysis, which is a measure of risk-indicators. The choice of method of clustering is performed on the starting panel module.

Method was used K-means working directly with objects instead of matrix similarity. The method belongs to the so-called clustering algorithms straight. K-means method has functionals quality classification, such as minimization criterion *vnutrishnoklasovoyi* dispersion; minimizing the loss function arising from the classification; maximizing the sum of the distances between the class. As a measure of proximity of objects in space features a standard type of treatment used one measure of proximity - Euclidean distance. Centroid Euclidean distance is a center of gravity of the class, its coordinates are calculated as averages features that characterize a group of objects belonging to this class.

This house is joined to the cluster center to which it is closest. Using predefined functions impact of risks on activity allows engineering companies continue to select the most informative indicators characterizing existing risk enterprises and on the basis of the corresponding probability include the company in the future (forecast period) to one of the designated groups.

The functional model achieves these results, such as to detect problems with the efficiency of enterprises at an early stage, thus avoiding the undesirable consequences of risk; identify risk groups, the most threatening condition and reliability of the machine-building enterprises in all its aspects; identify the situation in which in the future will be building company; identify potential danger of bankruptcy.

УДК 658.12. 656.2

Прохорова В. В., Антипцева О.Ю

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РОЗВИТКОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ : МОТИВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНА КОМПОНЕНТА

У статті визначено, що стратегічний аспект мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств у мовах економіки знань, базується на проведенні системного аналізу його організаційно-управлінських та мотиваційно-орієнтованих ресурсів і його діяльності за довгостроковий період та плануванні системи заходів у фінансовому аспекті. Доведено, що це у прогнозованому періоді гарантуватиме стабільність роботи підприємства та перспективу його фінансового розвитку.

Ключові слова: управління, фінансовий розвиток підприємства, основи, принципи, цілі, діагностика, мотиваційні фактори, мотиваційно-орієнтована компонента.

В статье определено, что стратегический аспект мотивационно-ориентированного управления финансовым развитием машиностроительных предприятий в рамках экономики знаний, базируется на проведении системного анализа его организационно-управленческих и мотивационно-ориентированных ресурсов и его деятельности за долгосрочный период и планировании системы мер в финансовом аспекте. Доказано, что это в прогнозируемом периоде будет гарантировать стабильность работы предприятия и перспективу его финансового развития.

Ключевые слова: управление, финансовое развитие предприятия, основы, принципы, цели, диагностика, мотивационные факторы, мотивационно-ориентированная компонента.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого впровадження теоретичних положень парадигми економіки знань в практичну діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств найбільш гостро постає проблема трансформаційних змін концептуальних основ управління у напрямку інтеграції до існуючих позицій мотиваційно-орієнтованої компоненти. На сьогоднішній день управлінська діяльність на машинобудівних підприємствах та її ефективність знаходиться в прямій та тісній залежності від мотиваційних процесів. Вони набувають великого значення у зв'язку з тим, що мотивація персоналу - це основний засіб забезпечення найкращого використання ресурсів, мобілізації кадрового персоналу, максимізації інтелектуального потенціалу та забезпеченні фінансового розвитку підприємств. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що бажання і готовність людини виконувати свою роботу являють собою основні фактори успіху функціонування підприємства. Ці фактори приводяться в дію за

допомогою застосування ефективної системи мотивації працівників, так як саме вона обумовлює поведінку працівників на підприємствах, спонукаючи їх до високопродуктивної праці та фінансового результату.

Головна мета системи мотивації - це отримання максимального прибутку від застосування вже наявних інтелектуальних ресурсів як передумови фінансового розвитку. Це здатне допомогти збільшити безпосередньо загальний результат діяльності всіх співробітників і отримати очікуваний фінансовий результат від діяльності машинобудівного підприємства. При переході до економіки знань особливістю управління є зростаюча роль особистості працівника. У зв'язку з цим одночасно змінюється співвідношення стимулу для співробітника і потреби, на які може спиратися система мотивації.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей формування та реалізації концептуальних основ управління на машинобудівних підприємствах в сьогочасних умовах займалися такі вчені, як Гавкалова Н. Л. [1], Прохорова В. В. [2], Чобіток. В.І. [3], Штангрет А. М. [4]. Вивченню специфіки реалізації положень економіки знань на тернах вітчизняних підприємств свої наукові праці присвятили Семіноженко В. П. [5], Тищенко В. Ф. [6] та ін. У центрі уваги дослідників знаходиться вивчення сутності та ключових ознак економіки знань, систематизація показників діагностики та розвитку суб'єктів господарювання мікро- та макрорівня в умовах нової економіки.

Проблема управління підприємством на основі мотивації різнобічно досліджена в роботах І. Ансоффа [7], П. Друкера [8], В. Е. Коломойцева [9], Н. А. Волгіна [10], Б. М. Генкіна [11], Дж. В. Ньюстрома [12], Т. Пітерса [13], Р. Уотермена [13] та інших вчених.

Разом з тим дія сучасних факторів фінансового розвитку з урахуванням специфіки економіки знань вимагає нових підходів до функцій управління, трансформації їх до сучасних вимог інтеграції машинобудівних підприємств до світових вимог на базі ефективної взаємодії усіх ланок організаційної структури підприємств. Зокрема, повинен бути забезпечений взаємозв'язок завдань персоналу по використанню різних ресурсів підприємства відповідно до динамічно мінливих умов зовнішнього середовища, стратегічними завданнями розвитку підприємства, результатами поточної роботи і системи мотивації персоналу.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Однак, високо оцінюючи суттєвий вклад вчених-економістів в розробку зазначеної проблеми, більш детального дослідження вимагають особливості управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств в умовах економіки знань з акцентуацією уваги на реалізації засад мотиваційно-орієнтованої компоненти.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в формалізації та обґрунтуванні концептуальних основ управління фінансовим розвитком підприємства на основі практичного використання у процесі управління мотиваційно-орієнтованої компоненти як домінуючої в умовах економіки знань.

Виклад основного матеріалу. Завдання з обґрунтування тенденцій формування та розвитку мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівного підприємства потребує подальшого розгляду та наукових розробок, оскільки підвищення рівня його ефективності – це підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку, максимізація його ринкової вартості, забезпечення прибутковості та стимулювання інтелектуального розвитку персоналу. Серед комплексу проблем управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств особливу роль відіграє проблема вдосконалення управління з позиції активного впровадження мотиваційної компоненти. Завданням цієї області управління є підвищення ефективності виробництва за рахунок всебічного розвитку і розумного застосування творчих сил людини, підвищення рівня його кваліфікації, компетентності, відповідальності, ініціативи, як передумови та базису фінансового розвитку підприємства в умовах економіки знань.

Мотиваційно-орієнтоване управління фінансовим розвитком включає багато складових. Серед них: фінансова складова, виробнича складова, кадрова складова, взаємовідносини в колективі, соціально-психологічні аспекти управління. Ключове ж місце займає визначення способів підвищення продуктивності, шляхів зростання творчої ініціативи, а так само стимулювання і мотивація працівників. У загальному випадку мотивація - поняття, що використовується для пояснення послідовності поведінкових дій, спрямованих на конкретну мету, яка може змінюватися в залежності від різних обставин, ситуацій. У поняття «мотивація» входять моменти активізації, управління та реалізації цілеспрямованої поведінки людини.

Встановлення органічної взаємодії людини і організації є однією з найважливіших завдань управління на підприємстві, так як воно забезпечує основу подальшого фінансового розвитку. Доречно зауважити, що тенденція використання різноманітних методів мотивації протягом функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств, дала позитивні і негативні результати їх застосування. Але насправді цей процес природний, тому на практиці і в теорії немає досконалої концептуальної моделі мотиваційно-орієнтованого управління, що зумовлено значною розгалуженістю вимог до системи мотиваційних факторів та засобів. Існуючі сьогодні моделі мотивації досить різноманітні по своїй ефективності і спрямованості.

Тому концептуальні основи мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівного підприємства в умовах економіки

знань повинні формуватися з урахуванням особливостей організаційно-управлінського апарату, що включає в себе потреби, інтереси, установки і ціннісні орієнтири, а також існуючу структуру управління, ендогенні та екзогенні фактори, що впливають на організацію, існуючі на підприємстві традиції та історичний досвід роботи з одного боку, а також з фінансові результати діяльності та рівень наявного та потенційно можливого фінансового розвитку – з другого боку.

У зв'язку з цим, автором змодельовані концептуальні основи мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств в умовах економіки знань на основі поєднання відокремлених взаємопов'язаних блоків, які мають науково-методичне підґрунтя, базуються на поєднанні систем інформаційного та ресурсного забезпечення, елементів діагностики, з урахуванням цілей та принципів, що базуються на об'єктивних передумовах та методичних підходах до розробки управлінських рішень та кінцевого результату їх впровадження на стратегічному та тактичному рівні (рис. 1).

Узагальнюючи результати побудови моделі концептуальних основ мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств в умовах економіки знань, виділено серед концептуальних основ такі, які являють собою комплекс принципів, інформації, ресурсів, аналітичних інструментів, моніторингу, планування та прогнозування, моніторингу та контролю, які за своєю сутністю ураховують ключові позиції економіки знань та здатні здійснювати вплив на процес фінансового розвитку за рахунок використання мотиваційних факторів та реалізації мотиваційних заходів. Результуючим етапом впровадження моделі концептуальних основ на тактичному рівні є обґрунтована на теоретичному та емпіричному рівнях цільова програма тактичних дій щодо забезпечення фінансового розвитку машинобудівного підприємства на основі мотиваційно-орієнтованого управління. У свою чергу, результуючим етапом впровадження концептуальних основ мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком є Стратегічна концепція мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівного підприємства в умовах економіки знань. Окремим блоком концептуальних основ мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств в умовах економіки знань є формалізація цілей, що враховує загальні цілі існування та функціонування машинобудівних підприємств, базові цілі фінансового розвитку, функціональні цілі, здатні враховувати окремі інтереси ланок організаційної структури підприємств для максимально ефективної реалізації мотиваційних заходів, а також стратегічні цілі фінансового розвитку.

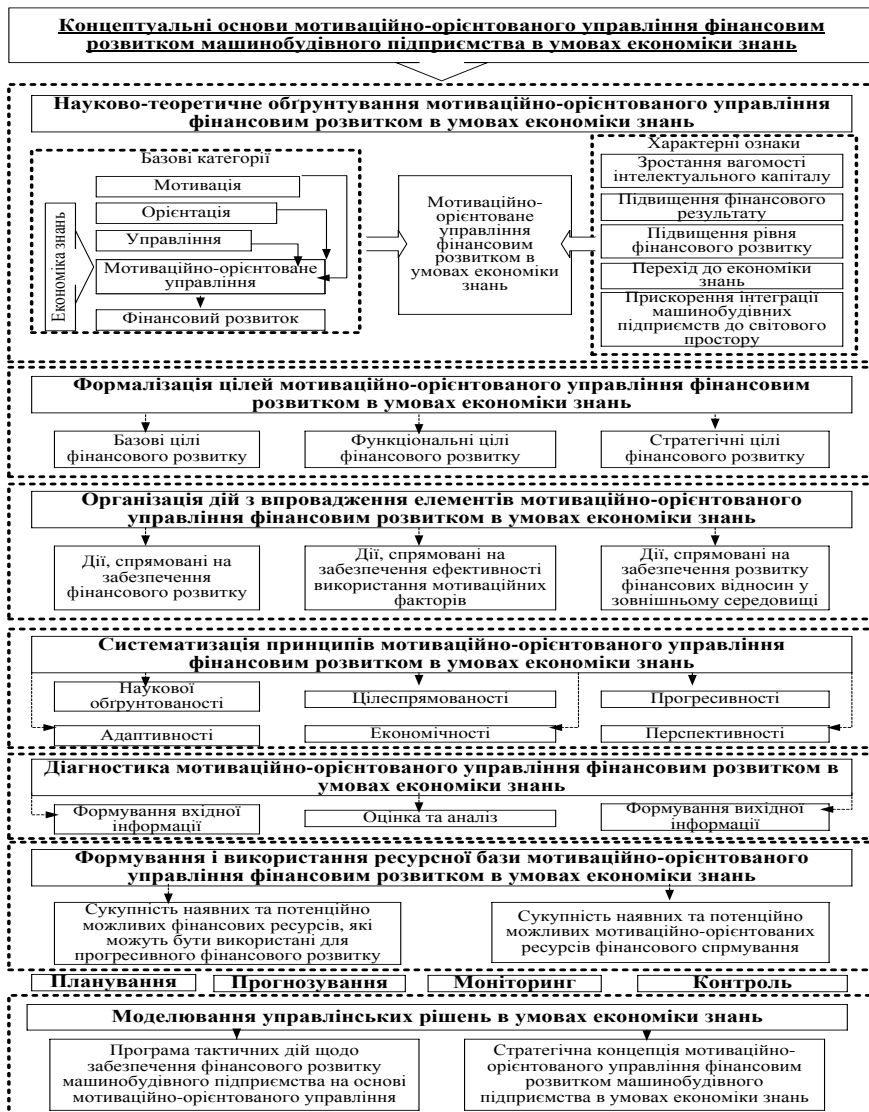


Рисунок 1. Формування концептуальних основ мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівного підприємства в умовах економіки знань

У науковій літературі сформовані такі чотири основні погляди на цілі сучасних підприємств: 1) зростання доданої вартості; 2) економічне зростання, яке супроводжується підвищенням продуктивності праці при дотриманні вимог соціальної відповідальності бізнесу; 3) створення робочих місць, скорочення безробіття, охорона довкілля; 4) одержання прибутку.

У економічній науковій літературі питання, пов'язані з формуванням цілей підприємства, а також дослідження проблем розвитку підприємства знайшли відображення у працях І. Ансоффа [7], П. Друкера [8] та інших. Однак, ціла низка питань, які стосуються сфери розвитку машинобудівного підприємства, зокрема впровадження мотиваційно-орієнтованої компоненти, потребують подальших досліджень.

У загальному розумінні ціль – сенс існування підприємства. Звичайно він конкретизується в одному з таких варіантів: дії в інтересах однієї із заінтересованих груп (в інтересах клієнтів – добра мета або акціонерів); дії в інтересах більш ніж однієї із заінтересованих груп [9].

У якості концептуальних базових цілей фінансового розвитку доречно розглядати формування цілей загального фінансового розвитку машинобудівного підприємства як встановлення параметрів очікуваного найприйнятнішого стану на фіксований момент часу чи певний динамічний проміжок у процесі його фінансового розвитку з урахуванням впливу внутрішніх факторів впливу, за включенням мотиваційних факторів. Функціональні цілі рекомендовано розглядати у якості очікуваного конкретного стану окремих характеристик функціональних підрозділів машинобудівного підприємства, діяльність яких здатна впливати та видозмінюватись у процесі фінансового розвитку, досягнення яких є бажаним і на досягнення яких спрямований вплив окремих мотиваційних заходів, що реалізуються на кожному функціональному підрозділі.

Стратегічні цілі визначають конкретний кінцевий стан машинобудівного підприємства, який формується під впливом не тільки внутрішніх, але й зовнішніх факторів, встановлюють напрямки перспективного фінансового розвитку підприємства і соціальної сфери, дають змогу сформувати систему пріоритетів, раціонально розподілити обмежені ресурси, сконцентрувати зусилля на реалізації положень концепції економіки знань. Наступним блоком концептуальних основ є організація дій з впровадження елементів мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком підприємства в умовах економіки знань. Серед загального спектру здійснюваних дій на машинобудівних підприємствах з фінансового розвитку слід виділити окрему підсистему дій, спрямованих на забезпечення фінансового розвитку, підсистему дій, спрямованих на втілення мотиваційної компоненти, та синергетичну підсистему, яка за рахунок взаємодії перших

двох підсистем здатна збільшити адаптивність машинобудівного підприємства до вимог зовнішнього середовища та, як наслідок, сприяти розвитку фінансових відносин. Концептуальний блок науково-теоретичного обґрунтування мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств містить у собі ключові елементи теоретичного базису формування та реалізації основних положень мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком (рис. 2).



Рисунок 2. Концептуальний блок науково-теоретичного обґрунтування мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств

Блок діагностики мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівного підприємства включає адаптоване до практичних аспектів діяльності машинобудівних підприємств в певному часовому проміжку методичне забезпечення, яке концентрується на визначенні наявного фінансового стану, перспектив фінансового розвитку а виявленні впливу мотиваційних факторів на його здійснення. Підсистема вихідної інформації має суттєві переваги над існуючими, які зосереджено на покроковому впровадженні теоретико-методичного забезпечення діагностики мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком, яке в подальшому є підґрунтям для формування механізмів та моделювання ефективних управлінських рішень.

Блок формування та використання ресурсної бази базується безпосередньо на результатах діагностичного блоку, оскільки в його основу покладено чітко виявлені ресурсні можливості машинобудівного підприємства з позиції здатності підприємства до фінансового розвитку, а також якості організаційно-управлінських ресурсів, ресурсного забезпечення реалізації мотиваційних заходів для посилення позитивного впливу мотиваційних факторів. Необхідно зауважити, що ресурси на машинобудівному підприємстві вимагають дослідження як на наявному рівні, що визначає фінансовий стан підприємства в певний момент часу, а також в перспективному аспекті, тобто ті ресурси, які знаходяться в резерві чи можуть бути мобілізовані за рахунок якісної реалізації мотиваційних заходів. Прикладом може служити збільшення прибутковості діяльності машинобудівного підприємства як наслідок підвищення мотивації персоналу до власного інтелектуального зростання та фінансового розвитку функціональних підрозділів підприємства, до яких належить певний робітник. В результаті дослідження доведено, що реалізації мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств в умовах економіки знань здійснюється в чітко окреслених фазах (рис. 3). Отже, на основі аналізу структурних елементів концептуальної моделі мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівного підприємства можна зробити висновок, що для ефективного розвитку машинобудівних підприємств необхідно зважено розподіляти сумарні зусилля щодо вивчення та впровадження мотиваційної компоненти управління у взаємозв'язку з класичними методиками забезпечення прогресивного фінансового розвитку на тактичному та стратегічному рівнях. У результаті дослідження, подальшого розвитку набули концептуальні основи мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств в умовах економіки знань, які, на відміну від існуючих, враховують взаємозв'язок системоутворюючих мотиваційних факторів та базуються на поєднанні

концептуальних блоків, спрямованих на створення можливостей прийняття ефективних управлінських рішень на стратегічному та тактичному рівнях на основі систематизації найбільш впливових на досягнення головної мети в умовах економіки знань показників оцінки фінансового розвитку.



Рисунок 3. Систематизація фаз реалізації мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств в умовах економіки знань

Висновки даного дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямку. Таким чином, у результаті науково обґрунтовано виділення характерних особливостей процесу формалізації концептуальних основ мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком в умовах економіки знань, підкреслено спрямованість їх на досягнення кінцевого стратегічного результату. Визначено, що стратегічний аспект мотиваційно-орієнтованого управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств у мовах економіки знань базується на проведенні системного аналізу його організаційно-управлінських та

мотиваційно-орієнтованих ресурсів і його діяльності за довгостроковий період та плануванні системи заходів у фінансовому аспекті, які б у прогнозованому періоді гарантували стабільність роботи підприємства та перспективу його фінансового розвитку. Перспективою подальшого дослідження можна вважати моделювання управлінських рішень на тактичному та стратегічному рівні з урахування реальних результатів практичної діяльності машинобудівних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Гавкалова Н. Л. Економіка знань: формування та пріоритети розвитку / Н. Л. Гавкалова // *Управління розвитком*. – 2008. – № 9. – С. 4-5.
2. Прохорова В. В. Економічний розвиток підприємства: теоретико-методологічний аспект : моногр. / В. В. Прохорова. – Х. : УкрДАЗТ, 2010. – 523 с.
3. Чобиток В. И Оценка уровня конкурентноспособности отечественных машиностроительных предприятий / В. И. Чобиток // *Вісник НТУ «ХПІ»*. – 2010. – № 64 - С. 56-62.
4. Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку держави, регіону, галузі та підприємства: моногр. / В. І. Ляшенко, М. М. Назарук, Я. Я. Пушак, А. М. Штангрет [та ін.] ; за заг. ред. А. М. Штангрета. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2013. – 394 с.
5. Семіноженко В. П. Доктрина економіки знань (проект) [Електронний ресурс]. / В. П. Семіноженко – Режим доступу: www.semynozhenko.net/ufv.
6. Тищенко В. Ф. Економіка знань як актуальна основа сучасного розвитку України та її регіонів: монографія / В. Ф. Тищенко. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 272 с.
7. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М : Экономика, 1989. – 519 с.
8. Drucker P. F. The discipline of innovation / P. F. Drucker // *Harvard Business Review*. – 1985. – P. 72–76.
9. Коломойцев В.Е. Універсальний словник економічних термінів: Навч. посібник. / В.Е. Коломойцев. – К.: Молодь, 2000. – 384 с.
10. Волгин Н.А. Современные методы оплаты труда: методика и рекомендации по внедрению / Н.А. Волгин. - М.: Центр юстиции. - 1992. - 150 с.
11. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. - М.: Изд-во группа НОРМА-ИНФРА М., 1998. - 384 с.
12. Ньюстром Дж.В. Организационное поведение / Дж. В. Ньюстром. - СПб.: ЗАО «Издательство «Питер», 2000. - 448 с.
13. Питерс Т. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотерман. - М.: Прогресс, 1986. - 418 с.

Antyptseva A.U., Prokhorova V. V.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF FINANCIAL DEVELOPMENT MANUFACTURE OF MACHINERY, MOTIVATIONAL-ORIENTED COMPONENTS

The article outlines the strategic aspect-oriented motivational development of the financial engineering enterprises languages knowledge economy based on systemic analysis of its organizational, managerial and motivational-oriented resources and activities for the longer term and planning of measures in the financial aspect. It has been proved that it is in the forecast period will ensure the stability of the company and its financial prospects of development.

Conceptual bases of motivation-oriented development of the financial engineering enterprises in a knowledge economy, which, unlike existing backbone into account the relationship of motivational factors. They are based on a combination of conceptual units aimed at creating opportunities for making effective management decisions at strategic and tactical levels based on the systematization of the most influential in achieving the main goal in terms of knowledge economy indicators to measure the financial development.

Scientifically based categorization of the characteristics of the process of formalizing the conceptual bases of motivation-oriented management of financial development in a knowledge economy, stressed their focus on achieving strategic end result. Separate block conceptual frameworks motivational-oriented development of the financial engineering enterprises in a knowledge economy is a formalization of goals, taking into account the overall objectives of the existence and operation of engineering companies, basic objectives of financial development, functional goals, able to take into account the interests of the individual parts of the organizational structure of enterprises for the most effective implementation incentive measures and strategic objectives of financial development.

Summarizing the results of model building conceptual frameworks motivational-oriented management of financial development engineering enterprises in a knowledge economy, allocated among the following conceptual frameworks, which are a set of principles, information, resources, analytical tools, monitoring, planning and forecasting, monitoring and control, which in essentially take into account the key principles of the knowledge economy and able to influence the process of financial development through the use of motivational factors and implementation of incentive measures.

The resulting step implementation model conceptual frameworks at the tactical level is justified on theoretical and empirical levels tactical target program of action for the development of financial engineering on the basis of motivational-oriented management. It is proved that the effective development of engineering companies must carefully allocate the total efforts to study and implement motivational component management in conjunction with classical methods of providing financial progressive development of the tactical and strategic levels.

Keywords: management, financial development enterprise, foundation, principles, goals, diagnostics, motivational factors, motivational-oriented component.

УМОВИ ЗМЕНШЕННЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗАЛУЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ КОШТІВ У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено необхідних умови, які обов'язково повинні знайти своє відображення в угоді про державно-приватне партнерство, що надасть можливість зменшити ризикованість залучення інвестиційних коштів в об'єкти комунальної інфраструктури, а саме у ремонтно-експлуатаційні підприємства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, угода, концесія, інвестиційні кошти, ремонтно-експлуатаційні підприємства

В статье определено необходимых условия, которые обязательно должны найти свое отражение в соглашении о государственно-частном партнерстве, что позволит уменьшить рискованность привлечения инвестиционных средств в объекты коммунальной инфраструктуры, а именно в ремонтно-эксплуатационные предприятия.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, соглашение, концессия, инвестиционные средства, ремонтно-эксплуатационные предприятия

Вступ. У сучасних умовах економічної рецесії залучення інвестиційних коштів вимагає особливої уваги оскільки інвестування виступає рушійною силою розвитку підприємств та економіки в цілому. Але сучасні умови вимагають нових форм залучення інвестиційних коштів особливо у об'єкти комунальної власності, а саме у ремонтно-експлуатаційні підприємства.

Аналіз основних досліджень. Аналізу стану та проблемам залучення інвестиційних коштів в підприємства України присвячено чимало спеціальних досліджень і публікацій українських вчених, а саме І.О. Бланк, В.В. Бочаров, Г.В. Возняк, М.П. Денисенко, А.І. Дука, К.В. Ілляшенко, О.Є. Кузьмін, О.О. Охріменко, А.А. Пересада, В.П. Савчук, Т.С. Смвженко, О.О. Терещенко, Д.М. Черваньов та ін. Але незважаючи на велику кількість публікацій стосовно залучення інвестицій, проблема залучення інвестиційних коштів у машинобудівні та ремонтно-експлуатаційні підприємства досі залишається невирішеною особливо в сучасних умовах економічної рецесії.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження є визначення необхідних умов, які обов'язково повинні знайти своє відображення в угоді про державно-приватне партнерство, що надасть можливість менш ризикованого залучення інвестиційних коштів в об'єкти комунальної інфраструктури, а саме у ремонтно-експлуатаційні підприємства. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити сутність договору за умов залучення державно-приватного партнерства та концесії; обґрунтувати умови, що повинні відбиватися в угоді.

Результати дослідження. Перед тим як розглянути умови умови які обов'язково повинні бути представлені у інвестиційних угодах зосередимо свою увагу безпосередньо на самому процесі залученні інвестицій, так

наприклад, він може здійснюватися за рахунок державно-приватного партнерства. Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами [1, ст. 1]. Державно-приватне партнерство (ДПП) – відноситься до довгострокового співробітництва між державним та приватним партнерами з метою забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, експлуатації або технічного обслуговування інфраструктури та інших об'єктів громадського значення та надання послуг громадського значення. «Концесія» – відноситься до специфічної форми ДПП, при якій приватний партнер несе комерційні ризики, пов'язані з проектом, тобто ризик, пов'язаний з рівнем доходів від використання громадської інфраструктури / послуг кінцевим користувачем [3]. Також для залучення інвестиційних коштів може бути використано «контракт життєвого циклу» – форма публічно-приватного партнерства, при якій приватний партнер реалізує всі стадії життєвого циклу проекту, в тому числі експлуатацію та обслуговування створеного об'єкта, передаючи ризики попиту публічному партнеру, отримуючи платежі за доступність інфраструктури, що створена і обслуговується ним [4].

Світовий досвід доводить ефективність використання залучення інвестиційних коштів на засадах реалізації державно-приватного партнерства. Стимулом до переходу багатьох країн світу до застосування схем залучення інвестиційних коштів на засадах реалізації державно-приватного партнерства замість традиційних державних закупівель при реалізації багатьох видів проектів є [2]: застосування новітніх інноваційних технологій, якими володіє приватний сектор; передача проектних ризиків приватному партнеру, який має більше досвіду управління такими ризиками, що у свою чергу допомагає отримати ефект співвідношення цини та якості при гармонійному розподілі ризиків; зниження вартості інвестиційних проектів за рахунок застосування оптимальних технологій і мотивації приватного партнера на зниження обсягу інвестицій; фінансування капітальних вкладень за рахунок приватних, а не державних коштів. Державно-приватне партнерство (ДПП) включає в себе ряд конструкцій та концепцій, які мають на увазі розподіл ризиків і обов'язків між державним і приватним секторами. В основі ДПП лежить передача приватному партнеру управління об'єктом суспільної, або наприклад, комунальної інфраструктури за допомогою укладення довгострокового договору між оператором та публічної стороною. Незалежно від моделі або виду партнерства, ДПП ґрунтується на певних обов'язкових умовах, які знаходять своє відображення в угоді про ДПП, а саме:

0) *Юридична основа.* Проекти ДПП повинні бути організовані і реалізовані, ґрунтуючись на чіткій юридичній базі. Серед ключових сфер слід

назвати державну підтримку і державні закупівлі. Країни з невеликим досвідом реалізації проєктів ДПП, як Україна, повинні залучати кредиторів та спонсорів, забезпечуючи їм фінансове сприяння, часто через використання державної підтримки. Крім того, необхідно проаналізувати законодавство до початку підготовки проєкту ДПП, щоб уникнути юридичних проблем протягом реалізації контракту;

1) *Довгострокове співробітництво.* Довгострокове співробітництво між приватним і публічним секторами є ключовою умовою, яка забезпечує оптимальне співвідношення "ціни та якості". В ході реалізації угоди про ДПП іноді виникають ситуації, що призводять до внесення в неї змін, в тому числі щодо її предмета. Отже, постійна і прозора взаємодія між приватним і публічним сектором є необхідною умовою такого довгострокового співробітництва;

2) *Передача ризику.* Однією з ключових складових оптимального співвідношення "ціни і якості" є такий розподіл ризиків, при якому ризик несе та сторона, яка знаходиться в кращому становищі для того, щоб його оцінити, а також вплинути на фінансові наслідки його виникнення. Додатковим критерієм служить можливість сторони контролювати ризики і нести наслідки їх матеріалізації;

3) *Використовувати характеристики, що базуються на показниках продуктивності, та підході, що базується на життєвому циклі.* При реалізації проєктів ДПП, результати робіт визначаються як деяка "вихідна величина", на відміну від "вихідних даних", про які йде мова при звичайних державних закупівлях. Таким чином, визначаються саме показники продуктивності об'єкта інфраструктури, а не технічні характеристики. Це дозволяє використовувати інноваційний потенціал приватного партнера, його креативність у роботі, управлінні та фінансуванні за допомогою вибору того постачальника послуг, який запропонував би найбільш оптимальну вартість життєвого циклу по відношенню до вартості ремонту обладнання рухомого складу;

4) *Обсяг та складність структури договору за горизонтальної інтеграцією послуг.* ДПП може бути структуроване як вертикально (послуги від проєктування до експлуатації рухомого складу), так і горизонтально (як при використанні механізму державних закупівель). Здатність ДПП забезпечити повну горизонтальну інтеграцію послуг однієї зі сторін з моменту первинного проєктування до фінансування та надання послуг дозволяє оптимізувати стимулювання, в основі якого лежить досягнення певних технічних показників, ефективно передати ризик приватній стороні, а також здійснити координацію такої діяльності приватними компаніями за меншу ціну, ніж ціну, запропановану урядом, так як перші краще підготовлені реагувати на економічні виклики. Однак така інтеграція та забезпечення послуг ускладнює реалізацію проєкту на основі ДПП;

5) *Приватне фінансування за умов погашення боргових зобов'язань.* Приватний сектор інвестує кошти в проєкт ДПП і чекає сумірної віддачі у вигляді повернення інвестицій та відсотків на них виходячи з прийнятих на

себе ризиків. Зазвичай близько 20-50% витрат основних засобів ДПП фінансується власним капіталом і позиковими коштами. Боргове забезпечення може бути також надане міжнародною та регіональною фінансуючою організацією, а також через ринок боргових інструментів. Але будь-який кредитор, проводить комплексну юридичну оцінку кожного аспекту проекту, щоб перевірити здатність проекту принести прибуток, якого вистачить, щоб виплатити борг. Якщо існує значний ризик, що прибутку проекту буде недостатньо для покриття витрат, для рентабельності проекту буде необхідна певна державна або муніципальна підтримка;

б) *Отримання доходності*. Різноманітні механізми можуть бути використані для забезпечення отримання доходу, або за допомогою збору прибутку (продаж квитків і реклама) з концесії, або за допомогою виплат за експлуатаційну готовність, або використовуючи обидва способи, коли прибуток доповнюється державним (муніципальним) фінансуванням та субсидіями. Рішення про забезпечення надходження доходу - політичне рішення і має значний вплив на фінансову структуру проекту та, відповідно, на життєздатність проекту в цілому.

Висновки. Отже, все вище перераховані умови, а саме: юридична основа; довгострокове співробітництво; передача ризиків; використання характеристик, що базуються на показниках продуктивності, та підході, що базується на життєвому циклі; обсяг та складність структури договору за горизонтальної інтеграцією послуг; приватне фінансування за умов погашення боргових зобов'язань; отримання доходності, повинні обов'язково знайти своє відображення в угоді про ДПП, що надасть можливість менш ризикованого залучення інвестиційних коштів в об'єкти комунальної інфраструктури, а саме у ремонтно-експлуатаційні підприємства, наприклад такі як КП «Київпаstrанс» тощо. Таким чином, реалізація проектів на засадах реалізації ДПП надає переваги більш ефективного управління фінансування, розподілення ризиків проектів, застосування більш сучасних інноваційних технологій, покращенню якості робіт та скорочення термінів реалізації проектів. Подальшого дослідження вимагають питання визначення та мінімізації ризиків сторін при укладання угод державно-приватного партнерства для ремонтно-експлуатаційних підприємств.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 40, ст. 524.
2. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interlegal.com.ua>
3. Розпорядження Кабінет Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки» // Концепція від 14.08.2013 № 739-р
4. FM Treasury UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.hm-treasury.gov.uk

CONDITIONS OF REDUCTION RISKS FOR ENGAGING INVESTMENT FUNDS INTO THE ACTIVITY OF ENTERPRISES

The article determined that public-private partnership (PPP) belongs to the long-term cooperation between public and private partners with a view of secure financing, construction, reconstruction, operation or maintenance of infrastructure and other public facilities and services by mentioned public importance. It was established, that the world experience proves an efficiency of the involvement the investment funds, which based on the implementation of public-private partnerships.

The incentive up to transition of many countries to use schemes by attracting investment funds based on the implementation of public-private partnerships instead of traditional government procurement, when implementing of many types of projects are: application of the latest innovative technology, which has the private sector; transfer of project risks to the private partner, who has more management experience the following risks, which in turn helps to get the effect value for price and quality in a harmonious distribution of risks; reducing the cost of investment projects through the use of the best technology and motivate the private partner at reducing amount of investment; financing of capital investments by private rather than public funds.

Regardless of the model or type of partnership, PPP based on certain mandatory conditions that are reflected in the PPP agreement, namely: 1) legal basis. PPP projects should be organized and implemented based on a clear legal basis; 2) long-term cooperation. Long-term cooperation between the private and public sectors is a key of condition for providing optimum ratio of "price and quality"; 3) The transfer of risk. One of the key components by the optimal ratio of "price and quality" is a sharing of risks, where risk is the side which is in the best position to its estimate, and effecting on the financial consequences of its occurrence. An additional criteria is the possibility to control the risks of side effects and carrying their materialization; 4) Using characteristics, based on performance indicators, and the approach based on life-cycle. With the implementation of PPP projects, the results of operations as determined by some "initial value" as opposed to "input", referred in conventional government procurement; 5) The scope and structure complexity of the contract for horizontal integration services. PPP can be structured as vertical (service from design to operation of rolling stock) and horizontal (as using the mechanism of government procurement); 6) Private financing conditions for repayment of debt. The private sector is investing in PPP projects and expects commensurate kickback as return on investment and interest on them on the basis of assumed risks; 7) Getting a yield. Various mechanisms can be used to provide income, or by collecting income from concessions, or through payments for operational readiness, or using both methods when income is supplemented by government (municipal) funding and subsidies.

Consequently, all above listed conditions should be reflected in the PPP agreement necessarily, that will enable less risky engaging investment funds in communal infrastructure facilities, such as in the repair and maintenance companies, for example such as "Kyivpastrans" etc.

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

В статті розглянуто економічну сутність та роль депозитної політики як складової формування ресурсної бази банків у сучасних умовах. З'ясоване місце та роль депозитної політики комерційного банку в забезпеченні ефективності банківської системи.

Ключові слова: депозитна політика, депозитні операції, банк.

В статье рассмотрено экономическая сущность и роль депозитной политики как составляющей формирования ресурсной базы банков в современных условиях. Определено место и роль депозитной политики коммерческого банка в обеспечении эффективности банковской системы.

Ключевые слова: депозитная политика, депозитные операции, банк.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли міжнародні банки знизили обсяги кредитування вітчизняних банків, а також, зважаючи на недостатність ресурсів на внутрішньому банківському ринку, посилюється значення депозитних ресурсів, які банк повинен залучити шляхом здійснення депозитних операцій. Кожен комерційний банк включає в механізм банківського менеджменту необхідність розробки і реалізації депозитної політики. Депозитна політика комерційного банку виступає складовою банківського менеджменту, це комплекс заходів по формуванню депозитного портфеля, а також різноманітні форми та методи щодо реалізації конкурентних позицій на ринку депозитних послуг з метою забезпечення необхідних обсягів депозитних ресурсів. Визначення пріоритетних напрямків розвитку та удосконалення банківської діяльності в процесі залучення й акумулювання ресурсів, розвитку депозитних операцій та підвищенні їх ефективності — основна мета депозитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень депозитної політики та формування оптимального депозитного портфеля комерційних банків слід зазначити роботи: А. Белоголазової, В. Вікулова, А. Вожжова, Н. Волкової, В. Гейця, Н. Парасія Вергуленко, Д. Олійник, В. Антонюка, О. Васюренко, О. Дмитрієва та ін. Кількість робіт з питань вказаної проблема тики досить велика, але багато з них мають дискусійний характер, тож потребують подальших наукових досліджень і практичної апробації.

Мета статті. Мета дослідження полягає у визначенні заходів щодо оптимізації депозитного портфеля комерційного банку.

Виклад основного матеріалу. Політична та економічна кризи призвели до загострення конкуренції між комерційними банками за ресурси та ефективні напрямки їх розміщення. Це призвело до тимчасового зниження

прибутковості банківської діяльності. Для успішного функціонування та розширення діяльності банківської установи недостатньо залучати кошти за нижчою ціною, а розмішувати за вищою, для цього необхідно створювати ефективну систему менеджменту банку.

Для підтримки своєї конкурентоспроможності банки вимушені пропонувати своїм клієнтам все нові послуги, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність. Депозитна політика банку це стратегія по залученню тимчасово вільних грошових коштів для виконання статутних вимог, цілей і завдань банку, визначених меморандумами по кредитній і інвестиційній політиці з орієнтиром на підтримку банком своєї ліквідності і забезпечення прибуткової роботи. Капітал необхідно розглядати як номінальний якір, що допомагає подолати падіння реальної вартості активів. Історія і недавній досвід вчать нас тому, що для розвитку недостатньо створювати економічні і технічні умови. Потрібно також основоположне інституційне середовище: правила і традиції, що визначають, яким чином дані умови використовуватимуться [1].

Загальними вимогами до депозитної політики банків є оптимальне поєднання ліквідності, дохідності і мінімізації ризиків комерційних банків. Комерційні банки включають у механізм банківського менеджменту необхідність розробки і реалізації депозитної політики. Чинником зростання обсягів депозитного ринку в Україні є зростання грошових доходів юридичних та фізичних осіб, що за умов відсутності фінансового ринку як альтернативи інвестування визначає депозитні вклади як головне джерело портфеля активів. За цих умов особлива увага звертається на фінансові аспекти діяльності банку. Відповідно ефективність управління та функціонування комерційного банку в значній мірі визначається ефективністю реалізації депозитної політики.

При розробці депозитної політики важливим є оцінка можливостей, переваг і недоліків банку порівняно з конкурентами, а також потенційних загроз його успішній діяльності. Визначення основних переваг і недоліків банку дозволяє перейти до розшифровки таких термінів як „потенціал” банку і його „ефективність”. Наступним етапом є аналіз і оцінка стану тенденцій бізнесу і ринкової кон'юнктури, який здійснюється в двох аспектах: зовнішньому і внутрішньому. Це необхідно для подальшого визначення і встановлення напрямів діяльності банку у сфері залучення вільних коштів, крім того дозволяє знайти альтернативні варіанти дій з урахуванням динаміки кон'юнктури ринку ресурсів, фінансового ринку та ринку товарів, робіт, послуг [2]. За даними, одержаними в результаті аналізу ринково-виробничих характеристик, можна оцінити привабливість кожного з ринків, де діє банк [3].

Кожен комерційний банк як суб'єкт депозитного ринку реалізує свої інтереси, базуючись на конкретних умовах діяльності депозитного ринку. Депозитна політика комерційного банку спрямована на оптимізацію витрат по залученню коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання. Такий механізм реалізації інтересів всіх суб'єктів депозитного ринку формує ціну на депозитні кошти. Безпосередній вплив на процентні витрати мають середні залишки по оплачуваних депозитах, середня процентна ставка по них. У відносинах комерційних банків з різними групами клієнтів, як з фізичними особами, так і з юридичними, доцільно було б використовувати депозитні рахунки, що мають змішаний режим функціонування. Корисним щодо цього є досвід зарубіжних комерційних банків у застосуванні NOW рахунків. З одного боку, кошти, що зберігаються на таких рахунках, можуть використовуватися для здійснення платежів, а з іншого — вони є своєрідними фінансовими інвестиціями, що приносять їх власникам певні доходи.

З метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. У перспективі чітке розмежування різних видів депозитів — до запитання, строкових, ощадних — буде поступово зникати, що підтверджується досвідом комерційних банків розвинених країн, де все більше розширюється сфера застосування змішаних типів рахунків [4]. На сьогодні обсяг готівки на руках у населення є досить значним, і ті комерційні банки, які зможуть запропонувати індивідуальним вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, отримають у своє розпорядження значні суми додаткових ресурсів. Розвиток таких послуг вимагає від банківських установ нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, упровадження нової техніки та технології ведення банківських операцій із застосуванням різноманітних засобів (чекових книжок, кредитних карток та ін.). Це дозволило б повніше задовольнити потреби клієнтів банку у різноманітних послугах, поліпшити якість обслуговування, підвищити зацікавленість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів на поточних рахунках у банку і таким чином залучити нових вкладників.

Ще одним сучасним та перспективним методом комунікаційної політики банку є мерчандайзинг. Банківський мерчандайзинг — це одна із складових маркетингу та інструментів збутової політики, направлена на збільшення обсягу продажу банківських продуктів. Він являє собою комплекс заходів

щодо розробки та реалізації методів із залучення нових клієнтів та просування банківських продуктів і послуг на ринку.

Як перспективний напрям удосконалення депозитних операцій можна запропонувати розширення кола депозитних рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування, що надаватиме вкладникам банку додаткові можливості щодо використання своїх коштів із прийнятним рівнем доходів. З метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. У перспективі чітко розмежування різних видів депозитів - до запитання, строкових, ощадних, - буде поступово зникати, що підтверджується досвідом комерційних банків розвинених країн, де все більше розширюється сфера застосування змішаних типів рахунків.

Ефективним методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури. Крім традиційного кредитно-розрахункового та касового обслуговування, комерційні банки надаватимуть своїм клієнтам низку додаткових послуг. Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості при здійсненні активних операцій [5].

Висновки. Таким чином, для раціонального залучення коштів клієнтів та їх розміщення в дохідні активи комерційний банк має підходити відповідально до формування депозитного портфелю банку. При розробці депозитної політики для конкретної характеристики ресурсної бази банку необхідно оцінювати стабільність депозитів, характер коливань обсягу депозитів. Визначати стабільну частину депозитів: об'єм коштів, що несхильні або схильні в незначній мірі до впливу від змін кон'юнктури ринку. З метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. Важливо зазначити, що оптимізація ресурсної бази допомагає визначати масштаби розвитку комерційного банку і збільшити обсяг прибутку.

Список використаних джерел

1. Версаль Н.І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України / Версаль Н.І. // Фінанси України. – 2009. – № 12. С-95.
2. Галушко О.С. Від констатації фінансового стану до управління фінансами підприємства // Фінанси України.-2004.-№5.-С.18-26.
3. Викулов В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций // Менеджмент в России и за рубежом. - 2009. – №1. - С. 79-87.
4. Дмитрієва О. А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / О. А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 17.

Andrij Shubin

OPTIMIZATION OF COMMERCIAL BANK DEPOSIT POLICY

Bank deposit policy is a strategy to attract temporarily free funds to meet statutory requirements, goals and objectives of the bank specified memoranda credit and investment policy guideline in support of its bank liquidity provision and profitable work.

General requirements for banks' deposit policy is optimal combination of liquidity, profitability and minimize the risks of commercial banks. Commercial banks include the mechanism of bank management need to develop and implement deposit policy. In developing the deposit policy is an important assessment of the possibilities, advantages and disadvantages of a bank compared to the competition, as well as potential threats to its success. Each commercial bank deposit market as the subject realizes their interests based on the specific circumstances of the deposit market. Deposit Policy Commercial Bank aims to optimize the cost of raising funds in the deposit market conditions for their effective use. This mechanism of realization of interests of all subjects of the deposit market price forms to deposit funds. Direct impact on interest expense with average balances paid on deposits, the average interest rate on them. There are two types of deposit policy at the macro level. First - conservative politics or policy of strong state regulation of deposit institutions - is made by high inflation or stagflation, when prices rise in total accompanied by a significant decline in total production. Its main goal - increasing deposit discipline. The second type of deposit policy - liberal, providing a significant increase in monetary institutions eligible to open current accounts. Liberal policy is effective for small inflation. For high inflation is irrational because it further improves.

To optimize the deposit portfolio for more revenues to time and savings deposits can be recommended simplification of the operation of the invoices. It is a widely used term deposits with additional contributions and reduce restrictions on calculations using the funds contained in savings and time deposits.

Keywords: deposit policy, deposit operations, bank.

УДК 330.341.1:332.122

Тульчинська С.О.

ШЛЯХИ УСУНЕННЯ НЕДОЛІКІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ПРІОРИТЕТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджено існуючі системно-універсальні проблеми на шляху встановлення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні. На основі системного погляду на формування державної політики у сфері визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: інноваційна діяльність, пріоритетні напрямки, розвиток, інноваційна політика

В статье исследованы существующие системно-универсальные проблемы на пути установления приоритетных направлений инновационной деятельности в Украине, на основе системного взгляда на формирование государственной политики в сфере определения приоритетных направлений инновационного развития предложены пути их решения.

Ключевые слова: инновационная деятельность, приоритетные направления, развитие, инновационная политика

Вступ. В умовах обмеженості державних ресурсів і приватних інвестицій неможливо підтримувати велику кількість розробок, тому мова може йти про необхідність концентрації зусиль на досить обмеженому діапазоні наукових напрямів, зокрема тих, що будуть затребувані на ринку й спроможні зайняти лідируючі позиції в певний час. Ступінь усвідомлення важливості проблем вибору пріоритетних напрямів науково-технічної й інноваційної діяльності керівництвом розвинутих країн зростала в міру того, як сформувався розуміння ключового значення інноваційної складової як ресурсу економічного розвитку. А отже, визначення пріоритетів науково-технічної й інноваційної діяльності залишається актуальною і досі не до кінця вирішеною проблемою.

Аналіз основних досліджень. Аналізу стану та проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні присвячено чимало спеціальних досліджень і публікацій українських вчених О. Алімова, О. Амоші, П. Бубенка, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Маліцького, Л. Мельника, В. Онікієнка, В. Онопрієнка, В. Семиноженка, Л. Федулової, А. Чухна та ін.

Зроблені у їх працях висновки свідчать про глибоку кризу, в якій опинилися наука і технологічні галузі України, а також висловлюються думки про необхідність прийняття термінових комплексних заходів для пожвавлення інноваційної діяльності, яка залишається одним із визначальних ресурсів економічного і соціального розвитку країни в сучасних умовах і на перспективу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження існуючих системно-універсальних проблем на шляху встановлення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні, а також запропонування шляхів їх вирішення.

Результати дослідження. Серед важливих державних заходів економічного та соціального розвитку держави та формування і реалізації ефективної інноваційної політики в Україні чільне місце має зайняти визначення науково-технічних й інноваційних пріоритетів. Порівнюючи науково-технічні та інноваційні пріоритети країн світу, можна стверджувати, що вони орієнтовані на створення та комерційне використання принципово нових технологій і виробів.

В Україні діє цілий ряд нормативно-правових документів щодо визначення пріоритетних напрямів науково-інноваційної діяльності. Правовою основою формування та реалізацією є Конституція України [3]. Системний погляд на формування державної політики у сфері визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку був закладений із прийняттям Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» [2]. Зокрема, введено ієрархічну систему пріоритетності інноваційної діяльності як за масштабністю – державні, галузеві, регіональні, – так і за термінами – довгострокові й середньострокові. Визначено порядок формування загальнодержавних пріоритетів, а також середньострокових пріоритетів інноваційного розвитку регіонів і галузей.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні складаються із стратегічних та середньострокових [2, ст. 2]. Формування стратегічних пріоритетів здійснюється центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності із залученням Національної та галузевих академій наук України на основі ґрунтовних прогнозно-аналітичних досліджень тенденцій світового науково-технологічного розвитку, моніторингу інноваційної діяльності в країні та інноваційного потенціалу. Кабінет Міністрів України проводить експертизу розроблених стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, оприлюднює їх та організує обговорення в громадських науково-технічних організаціях і передає на затвердження Верховній Раді України [5, с. 17]. Аналогічно сформовані середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності подаються Кабінетом Міністрів України на затвердження до Верховної Ради України разом із стратегічними пріоритетами. Середньострокові пріоритети уточнюються кожні три – п'ять років. Слід зауважити, що крім загальнодержавних існують також пріоритети різного рівня – відомчі, регіональні тощо. Стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності в Україні на 2003-2017 рр. визначені наступні: модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні

ресурсозберігаючі технології; машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії; нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації; вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій; високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості; транспортні системи: будівництво і реконструкція; охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища; розвиток інноваційної культури суспільства [2, ст. 7].

Середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності України визначаються в рамках стратегічних.

Але необхідно зауважити, що при визначенні пріоритетів в Україні: немає чіткого усвідомлення, з якою метою визначаються державні пріоритети у науково-інноваційній діяльності; не враховуються можливості наукового, інноваційного потенціалів держави, при визначенні більшість стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, визначених законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності»; вони орієнтовані на розвиток третього та четвертого технологічних укладів, що приводить до поглиблення диспропорції розвитку економіки і подальшої її орієнтації на функціонування в третьому та четвертому технологічних укладах; спостерігається великий суб'єктивізм; не вирішена проблема максимального зосередження наявних ресурсів для реалізації пріоритетів; існуючи принципові прорахунки у формуванні пріоритетів призвели до того, що вони виявились надто широкими і узагальненими, що при незначних ресурсах на їх реалізацію унеможлиблюють формування на їх основі результативних цільових програм.

Також необхідно відзначити, що у зв'язку з уведенням у вжиток за кордоном поняття «критичні технології» ступінь об'єктивності при визначенні пріоритетів різного рівня значно підвищився. До поняття «критичні технології» відносяться такі, що носять міжгалузевий характер, створюють істотні передумови для розвитку інших технологічних галузей або напрямів досліджень та розробок і роблять у сукупності головний внесок у вирішення ключових проблем реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій та інновацій [4, с. 178-179].

Критичними технологіями, об'єднаними в укрупнені технологічні галузі, визначені: технології нових матеріалів; мікро- і наноелектронні, оптоелектронні й лазерні технології; комп'ютерні технології; інформаційні технології; біотехнології; енергетика й енергозберігаючі технології; технології високоефективних теплових двигунів; технології високопродуктивного промислового устаткування; унікальні технології експериментального опрацювання й дослідження складних технічних систем.

Зміни до закону мають бути спрямовані на узгодження масштабів, порядку формування і затвердження, а також механізми реалізації пріоритетних напрямів створення критичних технологій за критеріями вимог світового ринку. Необхідно враховувати й те, що головний ефект економіки, направленої на інноваційний розвиток, полягає не стільки у випуску високотехнічної продукції, скільки у її використанні в усіх галузях і сферах. Від ефективності функціонування сфери досліджень і розробок і насамперед від темпів та якості передачі результатів наукових досліджень розробок у виробництво буде залежати успіх розвитку господарського комплексу.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження, необхідно відзначити, що пріоритети інноваційної діяльності повинні: враховувати регіональний та галузевий рівень розвитку економіки; задовольняти перспективні технологічні потреби регіонів та держави; за технологічним рівнем бути віднесені до сучасного п'ятого або до перспективного шостого технологічного укладу; ґрунтуватися на вітчизняному фундаментальному науковому, винахідницькому доробку; мати високий соціально-економічний рівень ефективності; бути підкріплені конкретними економічними розрахунками; бути спроможними до формування на їх основі альтернативних прогнозів, тобто можливих сценаріїв розвитку відповідних галузей та їх впливу на економіку країни протягом найближчих років та на перспективу.

Проте в процесі визначення державних пріоритетів інноваційної діяльності слід враховувати неможливість цілковитого виключення елементів суб'єктивізму. Крім того, складною і не чітко визначеною залишається проблема максимального зосередження наявних ресурсів держави для їх реалізації. Отже, обґрунтоване визначення пріоритетів є важливим важелем економічного та соціального розвитку країни. Вибір пріоритетів і селективної їх підтримки має бути одним із основних елементів регулювання державної інноваційної політики.

Список використаних джерел

1. Актуальні питання методології та практики науково-технологічної політики / Під ред. Маліцького Б.А. – К.: Укр. і НТЕІ, 2001. – 204 с.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8.09.2011 р. № 3715-VI // Відомості ВР України, 2011. – № 13. – С. 354-358.
3. Конституція України. Закон від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 10 ст. 141, (остання редакція від 16.04.2008 р. на підставі v006p710-08).
4. Пилипенко Г.М. Інноваційно-інвестиційна діяльність та її регулювання в економіці України: монографія / Г.М. Пилипенко, В.В. Чернобаєв. – Дніпропетровськ: НГУ, 2010. – 151 с.

5. Семиноженко В.П. Структурна революція в економіці як категоричний імператив сучасної політики України / Інновацій: проблеми науки і практики: монографія / В.П. Семиноженко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 926 с.

Tulchinskaya S.O.

BY ADDRESSING DEFICIENCIES IN PRIORITIZATION INNOVATION

Found that in the context of limited public resources and private investment can not support a large number of developments. So we can talk about the need to focus efforts on a fairly limited range of scientific disciplines. Among those that will be in demand in the market and are able to take a leading position in a while.

Among the important government measures of economic and social development of the state and the formation and implementation of an effective innovation policy in Ukraine should take a prominent definition of scientific -technical and innovation priorities. But it should be noted that in determining priorities in Ukraine : there is no clear understanding of the aims defined national priorities in research and innovation activities ; not take into account the possibility of scientific and innovation potential of the state , with the majority of identified strategic priorities for innovation provided by the law of Ukraine "On priority directions of innovative activity"; they focused on the development of the third and fourth technological structures, leading to a deepening disparities of economic development and its further guidance on the operation in the third and fourth technological structure ; there is great subjectivity; unresolved problem of the maximum concentration of available resources for implementing the priorities ; existing basic failures in shaping priorities have meant that they were too broad and generalized that with little resources for their implementation renders impossible the formation on the basis of successful programs.

It is proved that in connection with the introduction into use abroad notion of "critical technologies" degree of objectivity in determining priorities at various levels increased significantly . Thus, on the basis of the study, it should be noted that the priorities of innovation activities should: take into account regional and sectoral level of economic development; promising to meet the technological needs of the regions and the state; the technological level attributable to the current fifth or sixth to promising technological structure ; based on the national basic scientific, inventive heritage ; have a high socio-economic level of efficiency; be followed up with concrete economic calculations ; be able to form on the basis of alternative forecasts, ie the possible scenarios of the respective industries and their impact on the economy over the coming years and for the future.

However, in the process of identifying national priorities of innovation activities should take into account the impossibility of complete exclusion of subjective elements. In addition, complex and not clearly defined problem is the maximum concentration of available state resources to implement them. So reasonable prioritization is an important lever for economic and social development. The choice of priorities and selective support them must be one of the key elements of state regulation of innovation policy.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ТРАНСПОРТІ

В статті представлено аналіз економіко-логістичних показників кожної форми концентрації забезпечення виробництва, що дозволило запропонувати критерій ефективності логістичного менеджменту на транспортному підприємстві.

Ключові слова: логістика, економічна ефективність, транспорт.

В статтє представлєн анализ экономико-логистических показателей каждой формы концентрации обеспечения производства, что позволило предложить критерий эффективности логистического менеджмента на транспортном предприятии.

Ключевые слова: логистика, экономическая эффективность, транспорт.

Постановка проблеми. Відчутний прогрес у концентрації логістичних функцій, у тому числі транспортно-складських робіт, в напрямі здешевлення їх виконання, можливий тільки на основі розробки наукових принципів проведення концентрації в умовах транспортно-виробничих об'єднань (далі ТВО).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі покращення ефективності функціонування підприємств за рахунок удосконалення логістики присвячено праці як українських [3, 5, 6], так і закордонних вчених [1, 2, 7].

Мета статті. Метою даної статті є аналіз економіко-логістичних показників кожної форми концентрації забезпечення виробництва, що дозволяє розробити критерій ефективності логістичного менеджменту на транспортному підприємстві.

Викладення основного матеріалу. На будь-якому підприємстві частина території (площ) обов'язково приділяється під прийом, вивантаження, зберігання, переробку, навантаження й відправлення вантажів.

У сучасних умовах відношення до складування стрімко змінюється: воно вже розглядається не просто як ізольований комплекс внутрішньо-складських операцій зберігання й вантажопереробки, а як ефективні засоби управління запасами й просуванням матеріальних потоків у логістичному ланцюзі поставок підприємства [6].

Аналіз структури витрат ТВО галузі на матеріально-технічне забезпечення виробництва при різних формах концентрації забезпечення виробництва виявив критерій ефективності концентрації - величину зниження сукупних (при необхідності інвестицій у матеріально-технічну базу постачання) заготівельних, транспортних і складських видатків. У структурі цих видатків лівову долю мають: видатки на доставку вантажів, як власним транспортом, так і транспортом сторонніх організацій (транспортні видатки); видатки на виконання вантажно-розвантажувальних робіт; видатки на

утримання складського господарства; націнки постачальницьких організацій.

Визначити раціональну для конкретного ТВО ступінь концентрації транспортно-складських робіт - означає визначити за критерієм ефективності номенклатуру й обсяг концентрованих однорідних і постачаемих матеріалів загальними постачальниками, тобто вантажообіг і розміщення базових складів ТВО. Завдання з розрахунку раціонального варіанта розміщення й потужності базових складів може бути сформульоване в такий спосіб. Для конкретного ТВО відомі місце розташування підприємств, обсяги споживання матеріалів, техніко-економічні показники існуючих і проєктованих базових складів, вартість транспортних робіт. Потрібно знайти логістичний варіант розміщення й вантажообігу базового складу, що забезпечує максимальне зниження сукупних видатків на заготовляння, доставку й складування, переміщення на підприємство-споживач матеріалів.

Рішення зазначеної задачі можливе з використанням рівняння:

$$\Delta E^j = (B_{\text{дц}} + C_{\text{свз}}) - [(B_{\text{ц}}^j + B_{\text{пер}}^j + C_{\text{свз}}^j) + r(I_{\text{дц}} + I_{\text{ц}}^j)] \rightarrow \max \quad (1)$$

де ΔE^j – річний економічний ефект від логістичної концентрації забезпечення матеріалами по j -му варіанту ($j=1, 2, \dots, n$), грн.;

$B_{\text{дц}}$ – сукупні логістичні витрати на транспортно-складські операції при децентралізованій організації забезпечення (до вдосконалення), грн.;

$C_{\text{свз}}, C_{\text{свз}}^j$ – сума націнок постачальницьких організацій відповідно при існуючому забезпеченні й при j -му варіанті концентрації, грн.;

$B_{\text{ц}}^j$ – сумарні логістичні транспортно-складські видатки при j -му варіанті концентрації, грн.;

$B_{\text{пер}}^j$ – сумарні логістичні транспортно-складські видатки на переміщення матеріалів з базових складів на підприємства-споживачі при j -му варіанті концентрації, грн.;

r – норма дисконту;

$I_{\text{дц}}, I_{\text{ц}}^j$ – сума інвестицій у складське господарство відповідно при децентралізованому забезпеченні й при j -му варіанті концентрації, грн.

Розрахунку по формулі (1) передують: по-перше, збір вихідної інформації й аналіз факторів і умов концентрації забезпечення виробництва у ТВО; по-друге, вибір пунктів розміщення базових складів ТВО. Збір вихідної інформації полягає у визначенні перспектив розвитку підприємств ТВО, встановленні номенклатури й обсягів споживання матеріалів на задану перспективу. При аналізі факторів концентрації визначається перспективний (розрахунковий) обсяг однорідних і поставляємих матеріалів загальними постачальниками на кожне підприємство ТВО при транзитній і складській формах поставки ($Q_{i \text{ тр}}$, $Q_{i \text{ скл}}$). Тільки при наявності таких матеріалів визначаються питомі логістичні транспортно-складські видатки підприємств

ТВО по транзитній і складській формах поставки при децентралізованому забезпеченні виробництва ($S_{i\text{тр}}$, $S_{i\text{скл}}$).

При виборі пунктів можливого розміщення базових складів в центрі уваги - обсяг споживання концентрованих матеріалів кожним підприємством ТВО, розташування підприємств щодо постачальників, характеристика шляхів сполучення, видів транспорту, їх взаємодія, наявність вільних ділянок для будівництва тощо. Розрахунок раціонального варіанта концентрації забезпечення виробництва по кожній номенклатурній групі матеріалів здійснюється в наступній послідовності: по-перше, визначення показників $S_{i\text{тр}}$, $S_{i\text{скл}}$; по-друге, знаходження $V_{\text{дл}} + C_{\text{баз}}$; по-третє, формулювання варіантів концентрації логістичних транспортно-складських робіт, тобто визначення для кожного можливого варіанта розміщення базового складу обсягів транзитних поставок на кожне підприємство ТВО ($Q_{i\text{тр}}^j$), складських поставок ($Q_{i\text{скл}}^j$), а також обсягів перевезень матеріалів з базового складу на підприємство-споживач ($Q_{i\text{цскл}}^j$); по-четверте, знаходження $I_{\text{дл}}$ та $I_{i\text{ц}}^j$; по-п'яте, визначення питомих логістичних транспортних і складських видатків кожного підприємства ТВО по транзитно-складських формах поставки, а також при переміщенні матеріалів з базового складу по j -му варіанту концентрації ($S_{i\text{тр}}^j$, $S_{i\text{скл}}^j$, $S_{i\text{цскл}}^j$).

Зробивши підстановку у формулу (1) визначених показників для розрахунку раціонального варіанта концентрації забезпечення виробництва отримемо наступну формулу:

$$\begin{aligned} \Delta E^j = & \sum^k (Q_{i\text{тр}}^j S_{i\text{тр}} + Q_{i\text{скл}}^j S_{i\text{скл}} + Q_{i\text{скл}}^j C_{\text{опт}} N_{i\text{баз}}) - \\ & - \sum^k (Q_{i\text{тр}}^j S_{i\text{тр}}^j + Q_{i\text{скл}}^j S_{i\text{скл}}^j + Q_{i\text{цскл}}^j S_{i\text{цскл}}^j + \\ & + Q_{i\text{скл}}^j C_{\text{опт}} N_{i\text{баз}}) + r(I_{\text{дл}} - I_{i\text{ц}}^j) \end{aligned} \quad (2)$$

де k – кількість підприємств ТВО ($i = 1, 2, \dots, k$);

$C_{\text{опт}}$ - оптова ціна одиниці матеріалу, грн;

$N_{i\text{баз}}$ - складська націнка бази, що поставляє дану групу матеріалів на i -е підприємство, %.

Значення ΔE^j по всіх варіантах концентрації рівняються між собою й вибирається найбільш раціональний, що забезпечує максимальний економічний ефект від реалізації економічних аспектів удосконалення логістичного менеджменту ($\Delta E^j = \max$). Виконання розрахунків за наведеною вище формулою дозволяє: визначити номенклатуру й обсяг концентрованих матеріалів; розрахувати розташування базових складів ТВО, а отже розташування головних служб постачання ТВО; раціонально охопити концентрованим забезпеченням підприємства ТВО.

Висновки та перспективи подальших розробок у даному напрямку. Запропонований метод розрахунку раціональних меж концентрації транспортно-складських робіт має ряд позитивних

особливостей.

По-перше, вибір як показника критерію ефективності концентрації видатків на заготівляння, доставку й складування дозволяє застосовувати розрахункові їх величини, обумовлені затвердженими нормативами. Це дозволяє з максимальною точністю прогнозувати значення показників, що досягаються в процесі впровадження проєктованих логістичних заходів щодо концентрації транспортно-складських робіт.

По-друге, зазначений метод розрахунку дозволяє враховувати особливості забезпечення виробництва конкретних об'єднань і умови концентрації кожного з них.

У третій, фактичне здійснення концентрації по етапах, обумовлених принципом мінімуму потреби в інвестиціях і максимуму одержуваного економічного ефекту при концентрації певних груп матеріалів, істотно зменшує величину помилок, обумовлених різночасністю порівнюваних показників: скорочення різниці в часі між розрахунком раціональної концентрації і її реалізацією на практиці збільшує точність розрахунку, його відповідність фактичному ефекту на транспорті.

Аналіз економічних показників кожної форми концентрації забезпечення ТВО дозволив запропонувати критерій економіко-логістичної ефективності – рівень її заготівельних, транспортних і складських видатків. Концентрація транспортно-складських робіт в умовах ТВО є комплексним завданням, у рішенні якого повинні брати участь органи управління постачанням (Головне управління матеріально-технічного забезпечення) галузі, а також профільні фахівці Міністерства інфраструктури [4], тому що основним фактором концентрації є спільність постачальників для транспортних і промислових підприємств транспорту України.

Список використаних джерел

1. Бауэрсокс Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. - М. ЗАО "Олимп-Бизнес", 2010. - 640 с.
2. Джонсон Дж., Вуд Д.Ф, Вордлоу Д.Л., Мерфи П.Р. Современная логистика, 9-е издание: Пер. с англ. - М.: Изд.дом "Вильямс", 2012. - 624 с.
4. Міністерство інфраструктури України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mtu.gov.ua - Назва з титул. екрану.
5. Міщенко М. І. Вплив витрат інфраструктури на планування й прогнозування експлуатаційних витрат залізниць / М. І. Міщенко // Залізничний транспорт України. – 2009. – № 6. – С. 23–25.
7. Heizer J. H., Render B. Production and operations management: Strategies and tactics. 3rd ed. Boston: Allyn and Bacon, 1993.

Mishchenko M.I.

ECONOMIC ASPECTS OF IMPROVEMENT OF LOGISTICS OF MANAGEMENT ON TRANSPORT

Notable progress in concentration of functions of logistics, including transport and warehouse works, in a direction of reduction in price of their performance, is possible (probable) only on the basis of working out of scientific principles of carrying out of concentration in the conditions of transport and production associations (further TPA).

The purpose of given article is the analysis of economic and logistical indicators of each form of concentration of maintenance (support) of manufacture which allows to develop criterion of efficiency of logistical management on transport agency.

The analysis of structure of expenses TPA of branch on manufacture material support at different forms of concentration of maintenance(support) of manufacture has revealed criterion of efficiency of concentration - size of decrease cumulative (in need of investments into material base of supply) procuring, transport and warehouse expenses.

In structure of these expenses the lion's share have: expenses on delivery of cargoes, both own transport, and transport of the foreign organisations (transport expenses); expenses on loading and an unloading; expenses on the maintenance(content) of a warehouse economy; margins of the supplying organisations.

To define rational for concrete TPA degree of concentration of transport and warehouse works - means to define by criterion of efficiency the nomenclature and volume of the concentrated homogeneous and left materials the general suppliers, i.e. a cargo turn (turnover) and placing of base warehouses TPA.

At a choice of points of possible(probable) placing of base warehouses in the attention centre - volume of consumption of the concentrated materials each enterprise TPA, an arrangement of the enterprises concerning suppliers, the characteristic of means of communication, types of transport, their interaction, presence of free sites for building, etc.

Performance of calculations under the formula offered in article allows: to define the nomenclature and volume of the concentrated materials; to calculate an arrangement of base warehouses TPA, and also an arrangement of the main services of supply TPA; it is rational to capture the concentrated maintenance(support) of enterprise TPA.

Concentration of transport and warehouse works in the conditions of TPA is a complex problem, in which decision controls supply (Central administrative board material maintenance (support)) branches, and also profile experts of the Ministry of an infrastructure as a concentration major factor is the generality of suppliers for the transport and industrial enterprises of transport of Ukraine should take part.

In article the analysis of economic-logistical indicators of each form of concentration of maintenance (support) of manufacture that has allowed to offer criterion of efficiency of logistical management on transport agency is presented.

Keywords: logistics, economic efficiency, transport.

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ВИТРАТ

В статті розглянуто різні трактування терміну "витрати" як одного із найважливіших термінів, навколо якого групуються інші менш важливі терміни, адже однозначне трактування терміну "витрати", визначення сфер його застосування в науці та практиці має непересічне значення. Досліджено сутність витрат як економічних категорій, здійснено аналіз праць вчених попередників щодо визначення змісту категорій витрати, визначено головні проблеми щодо її трактування.

Ключові слова: витрати, ресурси, класифікація витрат, управління витратами, витрати виробництва.

В статье рассмотрены различные определения термина «затраты» как одного из самых важных понятий, вокруг которого группируются другие термины, поскольку однозначного определения термина «затраты», определения сфер его применения в науке и практике имеет большое значение. Исследовано суть затрат как экономической категории, проведен анализ трудов ученых предшественников, касаемо сущности категории затрат.

Ключевые слова: затраты, ресурсы, классификация затрат, управление, производственные затраты.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність підприємства та його майбутній розвиток ґрунтується, в першу чергу, на правильному розумінні та визначенні витрат, як однієї з важливих якісних характеристик його функціонування та є для підприємства ключовим у фундаменті його діяльності. Витрати є одним з найважливіших факторів, що визначають розмір доходів підприємств, а відповідно і їх фінансовий стан, конкурентоспроможність та рентабельність.

Аналіз публікацій. Трактуванню терміну «витрати» приділяється багато уваги у базових положеннях економічної теорії та розглядається у працях багатьох як вітчизняних, Андрющенко Н. С., Бутинця Ф. Ф., Череп. А.В., Валуєва Б. І., Герасимовича А. М., Голова С. Ф., Кіндрацької Л. М., Турило А.А., Кужельного М. В., Кузьмінського Ю. А., Линника В. Г., Мниха Є. В., Савченка В. Я., Сопка В. В., Давидовича І.Є., Чумаченка М. Г., так і зарубіжних Е. Бріттона, Дж. К. Ван Хорна, В. Говіндараджана, К. Друрі, Б. Нідлза, Б. Райна, Т. Скоуна, Р. Холта, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера вчених економістів. Так Партин Г.О. досліджує економічну сутність, класифікацію витрат та їх чинників, Череп А.В. розглядає питання сутності, класифікації витрат та управління витратами суб'єктів господарювання, Ю.В. Сіра досліджує питання обліку та розподілу загальновиробничих витрат, а також організації обліку витрат на базі сучасних інформаційних технологій,

прогнозування витрат і визначення резервів зниження собівартості продукції.

Значний науковий інтерес викликає групування трактувань про витрати в різних облікових теоріях. Нині відомо чимало різних облікових теорій, що виникли внаслідок певних історичних і соціальних умов, що переважали в той або інший періоди, а також внаслідок розвитку виробництва, техніки та бухгалтерського обліку як науки загалом.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Проблематика правильної методології дослідження економічної сутності витрат привертає увагу як багатьох вчених так і керівників підприємств. Правильний підхід до формування витрат та методології їх дослідження дасть можливість ефективно використовувати ресурси підприємства, здійснювати глибокий аналіз процесів та явищ, які в тій чи іншій мірі впливають на діяльність підприємства.

Ціллю роботи є узагальнення сутності витрат як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Підприємство будь-якої форми власності під час своєї діяльності здійснює певні витрати (матеріальних, нематеріальних, грошових і трудових ресурсів), пов'язані з простим і розширеним відтворенням основних та оборотних засобів, виробництвом і реалізацією продукції, наданням послуг, виконанням робіт тощо.

Щодо самих витрат, то варто відзначити їх неабияку складність та різноплановість як економічної категорії. Це досить добре ілюструється багатим арсеналом різноманітних їх визначень та класифікацій, що використовуються в економічній науці та практиці. Еволюція знань про витрати має свою історію та етапи становлення. Витрати – категорія економічна. Проте їх виникнення і розвиток розглядають в історичному аспекті. Виокремлюють чотири етапи розвитку знань про витрати:

- перший етап – публічна звітність про витрати, відслідковування, облік і контроль витрат на господарському і державному рівнях (XXVIII – II ст. до н.е., формується найпростіше уявлення про витрати та їх роль у веденні господарства);

- другий етап – здійснення спроб розкрити суть поняття “витрати”, поява різних теорій витрат (XIV-XIX ст., характеризується значними внесками у дослідженнях витрат, зокрема, поняття витрати);

- третій етап – використання математичних методів в теорії, дослідження поведінки витрат, вивчення витрат як об'єкту обліку і контролю (XX ст., характеризується використанням математичних моделей у теорії витрат);

- четвертий етап – виникнення нового напрямку дослідження – управління витратами (кін. XX – поч. XXI ст.) [1].

Таким чином витрати виникли із появою товарного виробництва і

товарного обігу. Тому розкриття сутності витрат у різні часи пов'язують із типом економіки, економічним устроєм, формою власності на засоби виробництва, функціями торгівлі як галузі економіки, а також становленням і розвитком економічної думки[2].

В економічній літературі термін «витрати» розглядають з різних точок зору, залежно від специфіки їхнього використання. Визначення категорії «витрати» наведено у таблиці 1.

Таблиця 1.- Визначення витрат як економічної категорії

№	Визначення	Автор(и)
1	Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу в наслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.	Шваб Л.І.
2	Витрати – це виплати, які фірма повинна зробити, або ті доходи, які фірма повинна забезпечити постачальнику ресурсів для того, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах.	К.Р. Макконнелл
3	Витрати - зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду або збільшення зобов'язань підприємства, що веде до зменшення капіталу. Тобто витрати підприємства повністю пов'язані з використанням (відтоком) грошових коштів.	Нападовська Л. В.
4	Витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів	Череп А.В.
5	Витрати - матеріальні і грошові кошти, витрачені з метою одержання доходу	Лень В. С.
6	Витрати – грошова оцінка матеріальних та інших коштів, що витрачаються підприємством на виробництво та реалізацію продукції	Крушельницька О. В.
7	Витрати – це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-споживаних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети	Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А.
8	Витратами називаються витрати у виробничому процесі праці і засобів виробництва для виготовлення продукції	Бутинець Ф.Ф

Джерело: згруповно автором

Підсумовуючи наведені визначення можемо зазначити, що різні

науковці трактують витрати як економічну категорію по різному, але ці визначення мають і спільні риси. Так, багато науковців пов'язують визначення витрат з витрачанням матеріальних та грошових коштів на виробництво та реалізацію, також підкреслюють, що витрати, це вартісне вираження витрачених ресурсів. На нашу думку, слід погодитись з Скрипник М.І., який на основі ретроспективного та глибокого вивчення даної категорії пропонує наступне визначенням витрат – «витрати як економічна категорія – це грошові та матеріальні ресурси, які використані протягом певного періоду в господарському процесі підприємства, а також показник ефективності діяльності господарюючого суб'єкта» [10].

Висновки. Сучасні умови господарювання характеризуються глобалізацією, інтеграцією та інформатизацією сфер діяльності, що потребують від сучасних керівників оперативного, чіткого та ефективного плану дій стратегічного розвитку підприємства. Саме тому, на початку своєї діяльності будь-яке підприємство України повинно точно визначитись з сутністю поняття «витрати», спираючись на законодавчу базу країни, спеціалізовані нормативні акти, що регулюють визначення даної категорії та на економічні, юридичні, організаційні, технологічні умови свого функціонування.

Список використаних джерел

1. Андрющенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н.С. Андрющенко // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2007. – № 5. – С. 3-7.
2. Байдик О. Нормативний метод обліку витрат на виробництво продукції / О. Байдик // Баланс. – 2001. – № 7. – С. 50-61.
3. Теорія бухгалтерського обліку : монографія / Л. В. Нападівська, М. Добія, Ш. Сандлер, Р. Мате- зіч та ін.; за заг. ред. Л. В. Нападівської. — К. : Київ, 2008. — 735 с.
4. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. [Текст]: монографія / А.В.Череп Ч. І.-2-ге. вид..стереотип.- Х.:ВД «Інжек»,2007-368с.
5. Скрипник М.І. Сутність витрат як економічної категорії. М.І. Скрипник Теоретичні та прикладні питання економіки 2009. № 18 Т1 – с. 160 – 167.

NATURE AND MAIN PROBLEM DETERMINATION OF ECONOMIC COST CATEGORY

The paper considers different interpretations of the term "costs" as one of the most important terms, which are grouped around other less important terms as unambiguous interpretation of the term "costs" definition of its scope in the science and practice is critical.

Profit maximization as the main goal of economic activity separate industrial and economic system provides a balanced use of available and potential resources of the enterprise on the principle of minimizing costs, implemented in the management of its financial and economic activities.

The evolution of knowledge about the costs of its own history and stages of development. The costs - economic category. However, their origin and development are considered in historical perspective.

Costs arising from the emergence of commodity production and circulation of commodities. Therefore, disclosure of costs at different times associated with the type of economy, economic systems, and ownership of the means of production, trade functions as economics, as well as the formation and development of economic thought.

In itself, the concept of "costs" characteristic of any enterprise, but literature and recent publications noted that at present there is no single view on its interpretation.

Current economic conditions characterized by globalization, integration and information of areas in need of modern operational managers, clear and effective plan for the strategic development of the company.

Therefore, their starting any enterprise Ukraine should just decide on the essence of the concept of "cost", based on the legal framework of the country, special regulations governing the definition of this category and the economic, legal, organizational, technological conditions of its operation.

УДК 330.341.1:658.15

Тулчинський Р.В.

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено економічну сутність інтелектуальної власності, визначено особливості, які відрізняють інтелектуальну власність від загального поняття власності. Встановлено роль інтелектуальної власності у забезпеченні економічної безпеки підприємства, що проявляється у вигляді єдиного комплексу технічних, економіко-фінансових та соціально-правових відносин.

Ключові слова: інтелектуальна власність, економічна безпека підприємства, впровадження, власність.

В статье исследована экономическая сущность интеллектуальной собственности, определены особенности, которые отличают интеллектуальную собственность от общего понятия собственности. Установлена роль интеллектуальной собственности в обеспечении экономической безопасности предприятия, которая проявляется в виде единого комплекса технических, экономико-финансовых и социально-правовых отношений.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, экономическая безопасность предприятия, внедрение, собственность.

Вступ. Суспільні відносини з приводу об'єктів прав інтелектуальної власності набувають дедалі системоутворюючого характеру, оскільки за науковими передбаченнями інтелектуальна власність буде відігравати виключну роль у суспільному розвитку. Поняття інтелектуальної власності є багатоаспектним, що визначається його міждисциплінарним характером, дослідженням в різних науках, таких як економіка, юриспруденція, філософія та ін. Воно є узагальнюючим, тому що включає у себе різноманітні за своєю функціональною належністю об'єкти: наукові відкриття, винаходи в усіх сферах людської діяльності, літературні, художні та наукові твори, промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, комерційні найменування й позначення, виконавчу діяльність артистів, фонограми і радіопередачі, припинення несумлінної конкуренції та ін.

Аналіз основних досліджень. Складність економічного змісту інтелектуальної власності, динамічний розвиток її об'єктів та механізму комерціалізації привертають постійну увагу науковців та практиків. Дослідженням феномена інтелектуальної власності присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: В. Базиловича, І. Варфоломеевої, В. Гесця, В. Дроб'язка, В. Євтушевського, А. Єлісеєва, В. Зінова, В. Іноземцева, Р. Капелюшнікова, П. Крайнева, І. Лазні, В. Макарова, М. Паладія, О. Підпригори, О. Святоцького, П. Цибульова, В. Черботарьова, А. Чухна, І. Шульги та ін. Розв'язання актуального завдання – визначення ролі інтелектуальної власності у забезпеченні економічної безпеки підприємств – продиктоване тим, що сукупність економічних відносин, що включає у себе весь процес від створення до споживання продуктів інтелектуальної праці на підприємстві досі залишається несформованим.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інтелектуальної власності, яка стає визначальним і досить потужним ресурсом економічного

зростання та відіграє важливу роль у забезпеченні економічної безпеки підприємств. Для досягнення мети поставлені такі завдання: дослідити економічну сутність інтелектуальної власності, визначити особливості, що відрізняє її від загального поняття власності, визначити роль інтелектуальної власності у забезпеченні економічної безпеки підприємства.

Результати дослідження. Особливість аналізу даної сфери пов'язана ще й з тим, що на практиці проблеми створення та використання інтелектуальної власності та її ролі у забезпеченні економічної безпеки підприємств проявляється у вигляді єдиного комплексу технічних, економіко-фінансових та соціально-правових відносин, які виникають між різними суб'єктами ринкових відносин і мають досить протилежні інтереси [5, с. 164]. У широкому розумінні інтелектуальна власність – це специфічне, багатомірне економіко-філософсько-правове поняття, яке можна розглянути лише у сукупності різних підходів на перетині наук. Після того, як у 1967 р. Стокгольмською конвенцією було утворено Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), це поняття стало застосовуватися у міжнародно-правових угодах та правовими доктринами різних країн [1]. Широко вживаним поняття «інтелектуальна власність» стало тоді, коли її об'єкти стали товаром і щодо них почав функціонувати відповідний ринковий механізм – механізм товарно-грошових відносин.

На даний час інтелектуальну власність не можна розглядати як стателе явище, а скоріше як складний динамічний інститут, що постійно розвивається і доповнюється системою норм. Інтелектуальна власність створюється в результаті інтелектуальної і творчої діяльності, яку на рівні емпіричного аналізу організаційно-економічних умов у деяких випадках важко відрізнити від інших видів, у процесі яких відбувається споживання цих результатів як суспільних благ. В сучасних умовах економічної нестабільності, загострення конкурентної боротьби – інтелектуальна власність стає визначальним і досить потужним ресурсом економічного зростання та відіграє важливу роль у забезпеченні економічної безпеки підприємств. Залежно від глибини розробок результати науково-технічної діяльності: наукові гіпотези, результати НДР і НДДКР, дослідні зразки, технології, ноу-хау, комп'ютерні програми суттєво поповнюють інтелектуальні активи підприємств та організацій. Відповідно права на ці результати – патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, авторські права на звіти про НДР, технічну й технологічну документацію, комп'ютерні програми тощо стають об'єктами комерціалізації підприємств та організацій [6, с. 3]. Інтелектуальну власність можна ідентифікувати для позначення нематеріальних активів, оскільки вона виступає як важлива складова інтелектуального капіталу поряд з такими ринковими, людськими, інфраструктурними активами, як витрати підприємств на нематеріальні об'єкти, що використовуються протягом довгострокового періоду у господарській діяльності та приносять дохід. У такому розумінні інтелектуальна власність – це знання, формалізовані, зафіксовані та

використані для виробництва інтелектуально місткої продукції та одержання конкурентної переваги [2, с. 18].

Виходячи з цього, інтелектуальну власність можна визначити як сукупність суспільних відносин, що опосередковують виробництво і подальший економічний рух об'єктів інтелектуальної діяльності – їх належність, володіння, користування, розпорядження. На практиці економічний обіг і правовий механізм застосовуються щодо матеріальних об'єктів, але вони непридатні щодо нематеріальних об'єктів, оскільки ідею неможливо фізично вилучити і повернути власникові. У економічному аспекті інтелектуальна власність істотно відрізняється від власності на матеріальні блага, або, як її ще називають, звичайної власності, оскільки саме результати інтелектуальної й творчої праці стають предметами економічного обігу і підлягають відчуженню від творця-власника, хоч і продовжують вважатися власністю творця. Таким чином, інтелектуальна власність – це єдність інтелектуальних здібностей індивіда та результат використання цих здібностей, який приносить дохід власнику свого відчуження. Хоча основою інтелектуальної власності є визначальна риса об'єкту – його нематеріальний характер, власники інтелектуальної і творчої діяльності користуються як і власники матеріальних об'єктів всією повнотою повноважень: правами володіння, користування і розпорядження. Характерною особливістю інтелектуальної власності є можливість її часткового продажу з метою збереження незмінного права на інтелектуальну власність його володаря. Таким чином, нематеріальний характер інтелектуальної власності є першою особливістю, що відрізняє її від загального поняття власності. По-друге, якісним критерієм відмінності інтелектуальної власності є творчість, що обумовлює її ймовірний характер, неоднорідність і всеосяжність. По-третє, на відміну від власності на рухоме і нерухоме майно, що не обмежені у часі, інтелектуальна власність детермінована певними строками, після закінчення яких результати інтелектуальної і творчої діяльності стають недбанням суспільства. По-четверте, спроби набуття і оформлення права власності на матеріальні предмети й об'єкти інтелектуальної власності також мають суттєві відмінності. По-п'яте, цілком логічно, що способи охорони і захисту права загальної власності і права інтелектуальної власності також є різними [3, с. 185]. Сама діяльність щодо створення об'єктів інтелектуальної власності знаходиться між економічними стимулами занять інтелектуальною і творчою діяльністю (монопольним і конкурентним) та економічною віддачею від ринкового обігу результатів такої діяльності. Для індивіда – економічним стимулом для заняття творчою діяльністю є перспектива вилучення монопольного прибутку у випадку, коли результати його творчості будуть юридично захищеними авторським правом або патентом.

Для підприємництва здобутки інтелектуальної власності є надійним капіталом в умовах постійного зростання інтелектуалізації виробництва, оскільки фінансова позиція підприємства оцінюється за його активами обсягів господарської діяльності, а інтелектуальна власність збільшує ринкову вартість підприємства, наприклад, в разі його продажу, злиття або

застави. Інтелектуальна власність може виступати для підприємства саме тим активом, який приваблює потенційних інвесторів, збільшує можливості отримання зовнішнього фінансування [4, с. 185]. Система відносин інтелектуальної власності стає істотним фактором забезпечення мотивації підприємств щодо створення і впровадження інновацій в умовах економічної невизначеності та загрози економічної безпеки підприємств. Науково-технічна інформація надає необмежені можливості використання нововведень завдяки можливості багаторазового копіювання, що забезпечує широку дифузію нововведень. Для власників нововведень з'являється додаткова мотивація до інноваційної діяльності – можливість отримання прибутку від багаторазового продажу науково-технічної інформації, що реалізується через систему прав інтелектуальної власності.

Висновки. Отже, створення та використання інтелектуальної власності сприяє забезпеченню економічної безпеки підприємств шляхом розширення інноваційних можливостей підприємства, а саме надає подвійні мотиваційні стимули для отримання прибутку як за рахунок впровадження самих інновацій так і за рахунок можливого продажу окремих прав інтелектуальної власності. Причому, необхідно відзначити, що друге джерело отримання прибутку для підприємства за певних умов може бути більшим чим від використання інтелектуальної власності. Розвинута система відносин інтелектуальної власності виступає основою та могутнім стимулом інноваційної діяльності підприємств. Вона сприяє розповсюдженню різноманітних форм інноваційного підприємництва, залученню іноземного та вітчизняного капіталу завдяки покращенню інвестиційного клімату в інноваційній сфері, здійсненню комплексних економічних, соціальних, інтелектуальних перетворень в суспільстві. Навпаки, низька інноваційна активність і відставання за темпами створення об'єктів промислової власності невідворотно призводять до втрати конкурентоспроможності продукції, фінансових проблем підприємства, ослаблення економічного стану держави в цілому.

Список використаних джерел

1. Всесвітня організація інтелектуальної власності. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.wipo.int/portal/index.html.en>
2. Копіца Ю.М. Рекомендації з оцінки вартості інтелектуальної власності / Ю.М. Копіца, І.А. Мальчевський, Л.Ю. Федченко, Н.І. Аралова. – К.: 2001. – 40 с.
3. Україна у вимірі економіки знань. – моногр. / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
4. Управління інноваціями в сучасній організації – моногр. / під ред. В.А. Євтушевського – К.: Нічлава, 2006. – 359 с.
5. Хрустальова В.В. Стратегія інноваційного розвитку України / В.В. Хрустальова // Зб. наук. пр. Теорії мікро-макроекономіки. Вип. 18, 2005. – С. 163-169.
6. Цибульов П.М. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт / П.М. Цибульов // Науково-технічна інформація –2008.– №1(35). – С. 3

Tulchinskiy R.V.

THE ROLE OF INTELLECTUAL PROPERTY IN PROMOTING ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

It was established that the concept of intellectual property is multidimensional, which is defined by its interdisciplinary nature, research in different sciences, such as economics, law, philosophy, and others. At the moment intellectual property can not be considered as sustainable phenomenon, but rather as a complicated dynamic institution that constantly developing and is complemented by a system of rules. Intellectual property created by the intellectual and creative activity.

Intellectual property is becoming decisive and very powerful resource for economic growth and plays an important role in ensuring the economic security of enterprises in modern conditions of economic instability and increased competition. Intellectual property can be identified to indicate of intangible assets, because it stands as an important component of intellectual capital along with the market, human, infrastructure assets as an expense on intangible of enterprises facilities used for the long term in economic activity and income also. It was established features that distinguish it from the intellectual property of the general concept of property, namely: the possibility of partial sale in order to keep unchanged intellectual property of its holder; qualitative criterion difference of intellectual property is creativity, which makes it probable nature, heterogeneity and inclusiveness; unlike the ownership of movable and immovable property, which is not limited in time, intellectual property is determined by certain period, after which the results of intellectual and creative activities becomes in the public domain; attempts of acquisition and registration of ownership on material objects and intellectual property are also have the significant differences; it is logical that the methods of protection and common property rights and intellectual property rights are also different. Thus, the creation and use of intellectual property helps to ensure economic security of enterprises by expanding opportunities for innovative enterprises, namely providing motivational incentives for double profit as through the introduction of innovations themselves, and by the possible sale of certain intellectual property rights. Moreover, it should be noted, that the the second source of profit for the company, under certain conditions, may be larger than it can be from using of intellectual property.

The developed system of intellectual property acts as a basis and a powerful incentive of innovation activity. It promotes the proliferation of various forms of innovative entrepreneurship, attraction of foreign and domestic capital through improved investment climate in the innovation sector, the implementation of comprehensive economic, social and intellectual changes in society.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

У статті визначено місце організаційно-економічного механізму в системі внутрішньогосподарських відносин. Встановлено, що організаційно-економічний механізм внутрішньогосподарських відносин є базовою ланкою формування як економічних, так і господарських відносин всього підприємства.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, система внутрішньогосподарських відносин, внутрішній економічний механізм.

В статье определено место организационно-экономического механизма в системе внутрихозяйственных отношений. Установлено, что организационно-экономический механизм внутрихозяйственных отношений является базовым звеном формирования как экономических, так и хозяйственных отношений всего предприятия.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, система внутрихозяйственных отношений, внутренний экономический механизм.

Постановка проблеми. В умовах достатньо складної ситуації, що склалася на ринку, одним з найбільш пріоритетних шляхів підвищення ефективності роботи підприємства є реформування і розвиток організаційно-економічного механізму внутрішньогосподарських відносин. Проте на сьогодні немає чіткого визначення цього поняття, що гальмує покращення внутрішньогосподарських відносин підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій і практичній літературі [1, 2, 3, 4, 6] наводяться різні формулювання цього поняття. Це стосується як організаційно-економічного механізму в цілому, так і його складу і змісту окремих елементів. При цьому мається на увазі, як правило, організаційно-економічний механізм підприємства, а визначення понять внутрішньогосподарських відносин, внутрішнього економічного механізму (ВЕМ), внутрішньо-економічних відносин практично не приводяться. Тим більше не наводиться економічний зміст цих понять і їх взаємозв'язок.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Для підвищення ефективності внутрішньогосподарських відносин необхідно чітко визначити поняття організаційно-економічного механізму та його місця в системі внутрішніх відносин підприємства.

Метою статті є визначення та обґрунтування місця організаційно-економічного механізму в системі внутрішньогосподарських відносин підприємства.

Виклад основного матеріалу. Треба сказати, що коли мова йде про організаційно-економічний механізм, то на сьогоднішній день це поняття ще не має чіткого визначення. Так, наприклад, у статті Ю. Лисенка і П. Єгорова доводиться, що «організаційно-економічний механізм – це система

формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства у рух засобів виробництва та його кінцевих результатів, які спрямовані на задоволення платоспроможного попиту споживачів» [1, с. 86]. Це визначення досить загальне і не розкриває, на нашу думку, сутність поняття «організаційно-економічний механізм», хоча і наводить деякі його риси. Далі у статті наводяться вимоги до такого механізму, що також не розкриває це поняття. Л.Н. Павлов відзначає, що категорія економічного механізму включає такі елементи: планування і прогнозування, організація суспільного виробництва, економічне стимулювання, ціноутворення, фінансово-кредитний механізм [2, с. 11-12]. О.С. Козлова визначає категорію економічного механізму як цілісну систему у вигляді двох взаємодіючих підсистем – функціональної і підсистеми забезпечення [3, с.173-174]. До складу функціональних підсистем автор включає: планування, стимулювання і відповідальність. До їх складу також включається науково-технічний прогрес, управління якістю продукції, раціональне використання ресурсів, охорона довкілля, що є цілями підприємства. До складу підсистем забезпечення включено фінансування. У такому підході переплелися цілі, функції і їх забезпечення. [3, с.155-165]. Чіткішу схему функціонування економічного механізму пропонує В.П. Москаленко [4, с. 7-9]. Він бачить її у складі цільових, функціональних підсистем і підсистем забезпечення. До складу функціональних підсистем він включає планування, оцінку результатів, стимулювання. Така функція, як оцінка результатів, за своїм призначенням відноситься до підсистем забезпечення. В той же час у пропозиціях В.П. Москаленко відсутні функції, що відображають економічні методи управління, систему оплати праці, ціноутворення, аналіз і облік. У складі функцій забезпечення немає системи господарського розрахунку, яка в ринкових умовах може трансформуватися у внутрішні економічні відносини. Відсутні підсистеми правового та інформаційного забезпечення. У пропонованій В.П. Москаленко схемі побудови економічного механізму відсутні економічні важелі. Це - ціни, тарифи, процентні ставки, економічне стимулювання, пільги, санкції.

Ще більше невизначеним є поняття внутрішнього економічного механізму. Зрозуміло, що внутрішній економічний механізм є елементом організаційно-економічного механізму підприємства. Таким чином, його склад і система елементів, система цілей і стимулів будуть відрізнятися від цих складових підприємства в цілому. У науковій літературі також досить розповсюдженим є поняття внутрішньогосподарських відносин підприємства. Проте треба мати на увазі що це поняття значно ширше, ніж поняття внутрішнього економічного механізму, тому що включає в себе також питання удосконалення технічного потенціалу підприємства,

впровадження досягнень НТП, юридичні питання тощо. На основі аналізу цих понять у науковій літературі та вивчення практики господарювання, нами із застосуванням системного підходу була розроблена схема взаємовідносин понять, що аналізуються (рис. 1).

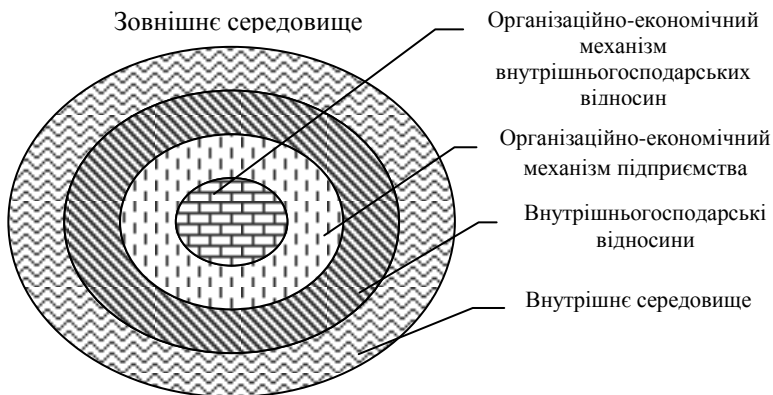


Рисунок 1. Місце організаційно-економічного механізму в системі внутрішньогосподарських відносин

** розроблено автором на основі [5]*

Як видно, організаційно-економічний механізм внутрішньогосподарських відносин представлений базовою ланкою формування як економічних, так і господарських відносин усього підприємства. Проте, на сьогодні у літературі існує всього декілька визначень внутрішнього економічного механізму. Так, Павлов В.І. і Кривов'язюк І.В. зазначають, що «внутрішній економічний механізм - це сукупність чинників (планування, контроль, оцінка, стимулювання діяльності, економічна відповідальність), які визначають майнові, орендні, виробничі, фінансові відносини між підприємством та його структурними підрозділами, в тому числі між самими підрозділами, дають можливість здійснити внутрішню економічну діагностику підприємства і забезпечують реалізацію економічних інтересів усіх учасників виробництва» [2, с. 19].

Л.Д. Чалапко та С.І. Чимшит надають своє визначення внутрішнього економічного механізму. Вони зазначають, що «внутрішній економічний механізм - наука про управління, яка вивчає систему зв'язків виробничо-фінансової діяльності підприємства в процесі виробництва і реалізації продукції» [6, с. 19]. Ключове словосполучення в цьому визначенні – система зв'язків. Звідси – сутність управління ВЕМ полягає в пошуку оптимальної комбінації взаємозв'язків між окремими елементами складної соціотехнічної

системи підприємства для досягнення стратегічних і тактичних цілей. На наш погляд, ці визначення не в повній мірі враховують елементи, методи управління, механізми ВЕМ. Тому на основі проведеного порівняльного аналізу нами було сформульоване таке визначення [5]: організаційно – економічний механізм внутрішньогосподарських відносин – це сукупність елементів і інструментів, які взаємодіють і визначають економічні відносини між підприємством та структурними підрозділами, окремими підрозділами з метою гармонізації економічних інтересів усіх учасників виробництва. При цьому під елементами розуміються бригади, цехи, дільниці, служби та інші первинні підрозділи підприємства, під інструментами – бюджетування, бізнес-планування, контроль, економічна діагностика, стимулювання, мотивація якості і продуктивності праці, економічна відповідальність, реінжиніринг та таке інше. Під гармонізацією економічних інтересів усіх учасників виробництва ми розуміємо формування таких майнових, правових, виробничих та фінансових відносин, які в ідеалі можуть бути побудовані на принципах самоокупності і самофінансування структурних підрозділів, що є основою покращення результатів роботи як окремих підрозділів, так і підприємства у цілому.

Велике значення при формуванні організаційно-економічного механізму внутрішньогосподарських відносин має форма взаємовідносин між підприємством і структурним підрозділом, а також між підрозділами виробництва. Відомо, що до основних форм таких взаємовідносин належать пряме керівництво і планове регулювання діяльності з боку центрального апарату управління, договірне регулювання діяльності і змішана (синтезована) форма. Вибір форми внутрішньогосподарських взаємовідносин залежить від специфіки продукції та послуг, які виробляються, величини підприємства, пріоритетності функцій управління, ступеня самостійності підрозділів та інших чинників. Зрозуміло, що пряме планове регулювання внутрішньогосподарських відносин передбачає досить точний і детальний розподіл функцій управління, централізований контроль за виконанням завдань. Але при цьому знижується рівень самостійності підрозділів, велика залежність від центрального апарату управління.

При договірному регулюванні взаємовідносин між підприємством і структурним підрозділом ступінь самостійності і відповідальності підрозділу зростають, мотивація високоєфективної праці посилюється, але на якомусь етапі збільшується ризик відокремлення підрозділу в окреме підприємство. Така структурна відокремленість може порушити звичні виробничі зв'язки і технологічний процес у цілому. У підприємства може бути і змішана форма внутрішньогосподарських відносин, коли одні підрозділи підпадають під пряме керування і планове регулювання господарської діяльності, а інші управляються на основі укладених угод. Важливо, щоб у договорах, або по

статуту, між керівництвом підприємства і підрозділами (внутрішньогосподарські договори) визначалися не тільки обсяги і номенклатура продукції і послуг, які поставляються, терміни поставок, норми і нормативи витрат ресурсів, трансфертні ціни на продукцію і послуги, система преміювання (бонусів) за кращі результати роботи, а й були прописані штрафні санкції за порушення умов договору. Внутрішньофірмові договори при високому рівні самостійності підрозділу, як правило, надають підрозділам право самим обирати партнерів, постачальників матеріально – технічного забезпечення, здійснювати фінансові взаєморозрахунки й вимагають відповідальності за заподіяні економічні збитки. Звичайно, на підприємстві існують різні підрозділи, які визначаються своїми функціональними особливостями. Є основні підрозділи, які заробляють доходи і прибуток підприємства, вони мають можливість працювати на основах самоокупності і навіть часткового або повного самофінансування. Деяким підрозділам не вистачає коштів на покриття власних витрат, вони повинні датуватися за рахунок бюджету підприємства. У цьому разі розробляється калькуляція витрат з метою їх економії. А є підрозділи, які практично не приносять доходів підприємству, але вони необхідні для забезпечення технологічного процесу. До них можна віднести адміністративно-управлінський апарат підприємства, підрозділи соціальної сфери тощо. Такі підрозділи мають ліміти граничних витрат на їх утримання. Ці функціональні особливості визначаються у показниках діяльності підрозділів, що має велике значення при розробці бюджетів підприємства і його підрозділів, впровадженні бюджетування у діяльність господарюючих суб'єктів.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що в сучасних умовах організаційно-економічний механізм внутрішньогосподарських відносин потребує реформування і подальшого розвитку у відповідності до тенденцій і умов функціонування підприємств та змін у зовнішньому середовищі.

Список використаних джерел

1. Лысенко Ю. Организационно–экономический механизм управления предприятием / Ю. Лысенко, П. Егоров // Экономика Украины – 2007. - № 1. – с. 86-87
2. Павлов В.І. Економічний механізм функціонування підприємства: монографія. В.І Павлов, І.В. Кривов'язюк; під ред. М.І. Долішнього; Луцьк. держ. техн. ун-т. Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Луцьк: Надстир'я, 1999. –114 с.
3. Ткаченко О.В. Теория управления социалистическим производством: учебник для студентов экономических специальностей / О.В. Ткаченко; под ред. О.С. Козловой. – М.: Экономика, 1979. – 368 с.
4. Москаленко В.П. Реформирование внутреннего хозрасчета предприятий в условиях рынка / В.П. Москаленко // Механізм регулювання економіки, 2000, № 4. - с. 164 – 169

5. Гладка І.В. Еволюція внутрішньогосподарських економічних відносин у ринкових умовах [Текст] / І.В. Гладка // Водний транспорт: Зб. наук.праць. – К.: КДАВТ, 2008. – Вип. 9. – с. 83 – 87.

6. Чалапко Л.Д., Чимшит С.І. Формування внутрішнього економічного механізму підприємства: принципи та напрями вдосконалення [Електронний ресурс] / Л.Д. Чалапко, С.І. Чимшит. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2011_1/chalapko.pdf

Gladka I.V.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS IN THE SYSTEM OF INTERNAL RELATIONS

The aim of the article is the definition of the organizational and economic mechanism in the system of internal relations. Reviewed the approaches to the definition of «internal economic mechanism». Determined that the essence of management the internal economic mechanism is to find the optimal combination of relationships between different elements of a complex socio-technical system of the enterprise to achieve strategic and tactical objectives. It is clear that internal economic mechanism is part of the organizational and economic mechanism of enterprises. Its composition and system elements, system objectives and incentives are different from those components of the whole enterprise. On the basis of these concepts in the scientific literature and the study of management practices, the author with a systematic approach was developed scheme of relations between concepts analyzed. On the basis of the research proposed the author's definition of organizational and economic mechanism intra-relations - a set of components and tools that interact and determine the economic relations between enterprises and departments, individual departments to harmonize economic interests of all participants in the production. The article found that the organizational and economic mechanism of intra-relations is a basic element of formation of both economic and commercial relations of the enterprise. At the same time great importance in the formation of organizational and economic mechanism intra relations is form the relationship between the company and departments and between divisions of production. These functional features are defined in index activity of divisions, which is important when developing budgets company and its divisions, implementing budgeting activities in businesses. It is proved that in a market conditions organizational and economic mechanism of intra- relations requires further reforms and development in line with the trends and conditions of operation of enterprises, as well as changes in the external environment.

Keywords: organizational and economic mechanism, the system of intra-relations, internal economic mechanism

УДК339.138.004.01(045)

Коба В.Г.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ

В статті розглядається якість та управління якістю, як фактор забезпечення конкурентоспроможності продуктів та послуг в умовах ринкової економіки.

Ключові слова: якість, управління якістю, конкуренція, споживачі, ринкова економіка, задоволення потреб споживачів.

В данной статье качество и управление качеством рассматривается как важнейшая составляющая конкурентоспособности в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: качество, управление качеством, конкуренция, потребители, рыночная экономика, удовлетворение запросов потребителей.

Постановка проблеми. Серед учених сьогодні панує думка про те, що ХХІ сторіччя буде сторіччям якості у всіх її аспектах – якості продукції і послуг, якості праці, якості навколишнього середовища та якості життя людини. Ця проблема є важливою як для суспільства в цілому, так і для кожної організації, бо в умовах ринкової економіки підвищення якості сприяє росту її конкурентоспроможності. Тому науковці всього світу сьогодні приділяють значну увагу різним аспектам якості результатів діяльності організацій, в тому складі і питанням управління процесами забезпечення відповідальності якісних характеристик продукції і послуг потребам суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вчені, які вивчали питання якості, дають цьому поняттю різні формулювання.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Однак сьогодення теорія і практика забезпечення якості не дає чіткої відповіді на питання, що являє собою якість, система якості, система управління якістю та яке їх місце і роль в загальній системі управління організацією.

Основний матеріал. Якість – ємна, складна і універсальна категорія, яка має безліч особливостей і різних аспектів. До аспектів якості можна віднести філософський, соціальний, економічний і правовий в залежності від мети використання і розглядання. Якості надаються широкі визначення вченими, які займалися вивченням даного питання, а саме: якість є визначеною сукупністю властивостей продукції чи послуги, потенційно або реально здатних забезпечувати потреби кінцевих споживачів за умови використання за призначенням, включаючи експлуатацію і утилізацію. Продукцію слід розглядати як сукупність всього різноманіття матеріальних цінностей, які виступають у вигляді суттєвого результату господарської діяльності. В цьому випадку продукція є узагальненим матеріальним

поняттям і охоплює виробу, продукти, технології. Послуги слід характеризувати, як результат взаємодії постачальників (виконавців, виготовлювачів) та їх засобів праці зі споживачами для задоволення останніх. До видів послуг можна віднести транспортні, інформаційні, телекомунікаційні та інші. Таким чином, якість продукції (продукту або послуги) можна визначити як сукупність властивостей і характеристик, які при її створенні формуються взаємовідносинами усіх зацікавлених сторін. Така сукупність властивостей і характеристик дозволяє потенційно або реально, але найбільш ефективно задовольняти потреби споживачів на всіх етапах життєвого циклу продукції і сприяє диференціації такої продукції від іншої аналогічного призначення.

В умовах ринкових відносин в будь-яких організаціях і на будь-яких підприємствах актуальність управління якістю визначається його направленістю на забезпечення такого рівня якості продукції і послуг, який може повністю задовольнити усі запити і вимоги споживачів. Висока якість продукції і послуг є найбільш вагомим складовим, що визначає їх конкурентоздатність. Задоволення споживачів якістю, в першу чергу, забезпечується управлінським впливом на всі етапи життєвого циклу продукції до саме оцінки задоволеності. Для підвищення ефективності управлінських рішень у сфері якості необхідно визначити її сутність, іншими словами, яким чином вона формується і зв'язується з вимогами і бажаннями споживачів. Під вимогами до якості слід розуміти сформульовану потребу або очікування. Розрізняють загальнорозумілі і обов'язкові (встановлені) вимоги. Загальнорозумілі вимоги – це такі, які є звичайними, які не піддаються сумніву з боку підприємства і його клієнтів. Встановлені вимоги є такими, які чітко визначені у певному документі. Висувати і встановлювати вимоги можуть різні зацікавлені сторони, серед яких і споживачі, і органи державного регулювання, і власники, і інвестори. Якість відноситься до складних і, що суттєво, динамічних понять. До об'єктів, якість яких можна оцінити, належить не тільки продукція, але й весь комплекс понять виробничо-збутової сфери. Таким чином, до об'єктів на які розповсюджується вимоги до якості, належать: продукція, послуги, операції, методи, процедури, виробничі системи, технологічні процеси, кваліфікація персоналу, організаційні структури, управлінська діяльність. Динамічність категорії «якість» полягає в тому, що вимоги до якості об'єктів, які підлягають оцінці, і очікування змінюються дуже швидко. Те, що сьогодні є актуальною вимогою ринку, завтра застаріває і стає недостатнім для задоволення потреб споживачів, а значить втрачає якість.

Якість є одним з основних напрямів як в області виробництва, так і у сфері обслуговування. Види діяльності, які формують, бізнес процес, є взаємопов'язаними і здійснюють вплив на якість на різних стадіях здійснення

певної діяльності: від визначення потреб споживачів до оцінки рівня їх задоволення. Не викликає сумнівів той факт, що якість послідовних етапів відображається на рівні якості кінцевого результату. Досягнення конкурентного рівня якості обумовлено виникненням раніше не передбачених ситуацій під впливом таких сучасних тенденцій на ринку, як нова поведінка споживача, яка характеризується значними темпами змін його потреб, вимог і переваг; технологічним зростанням і технологічними змінами в результаті процесів глобалізації і пов'язаним з цим розширенням ринків збуту.

Глобалізація світової економіки, яка поширилась останнім десятиріччям, висунула нові задачі в області управління якістю, головною серед яких є пошук оптимальних шляхів досягнення рівноваги між потребами споживачів і можливістю реалізації цих потреб. Сьогодні задача якості є не тільки організаційно-технічною і виробничо-економічною, але й світоглядною. Оскільки якість є величиною динамічною, а не статичною, вона вимагає постійного удосконалення для досягнення, а головне, для утримання стабільного конкурентного положення організації. Рівень якості підприємства/організації, а значить і його продукції, визначається сукупністю внутрішніх і зовнішніх факторів конкурентоздатності, які виступають свідченням ефективності управління. Досягнення певного рівня якості вимагає розробки і впровадження дієвих заходів на підприємстві, направлених на концентрацію зусиль з метою пошуку сучасних і найбільш придатних стратегій маркетингу. В усьому світі питання підвищення якості продукції є дуже актуальним. Його важливість на етапі зростання, а особливо в період кризи, підкреслюють більшість керівників великих підприємств, які досягли певного успіху на ринку. В умовах ринку і конкуренції розвинені країни сприймають високу якість як стратегічний комерційний імператив і найбільш суттєве джерело національного багатства. Якість багато в чому визначає престиж держави, є основою для задоволення кожної окремо взятої людини і суспільства в цілому, а також є найбільш важливою складовою конкурентоспроможності. Тільки на її основі підприємство може вижити в умовах жорсткої конкуренції і отримувати необхідний прибуток, тому видається цілком об'єктивним, що діяльність щодо підвищення і забезпечення якості в умовах ринкових відносин має бути пріоритетною.

Підвищення якості продукції є прямим шляхом виходу з економічної кризи. Дослідження Європейської організації з якості показує, що за рахунок використання сучасних систем якості стає полегшення і, навіть, попередження кризових ситуацій. Ті країни, де якості та управлінню нею приділяється значна увага, мають високі як структурні, так і фізичні обсяги експорту. Підтверджують цей висновок не тільки традиційно технічно розвинені країни (США, Японія, країни Західної Європи), але й ряд країн Південно-Східної Азії. Існує пряма залежність між прибутком на

інвестований капітал і якістю продукції. Високоякісна продукція приносить прибутку приблизно на сорок відсотків більше прибутку на інвестований капітал, ніж продукція низької якості. Визначення і використання об'єктивних закономірностей підвищення якості є основою удосконалення господарського механізму управління якістю підсилення впливу на цей процес економічних важелів. Оскільки продукція або послуги, які пропонує ринку підприємство, призначені для споживачів, а значить, для суспільства в цілому, усі випадки пропозиції неякісної продукції слід вважати суспільно безвідповідальними. В таких випадках репутація підприємства може бути назавжди втраченою, тому сучасні підприємства, які функціонують в будь-якій сфері, чи то транспорт, чи сільське господарство, чи виробництво, чи надання послуг, повинно всі напрями діяльності орієнтувати на забезпечення необхідного рівня якості.

Список використаних джерел:

1. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг . – К.: ЦУЛ,– 2012. – 385 с.
2. Белостоцкая А.А. Круглов А.В. Оценка качества в системе маркетинга услуг. - СПб.:Изд-во СПГУЭФ, 2009.-76.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент // С.-П.: ПИТЕР, 2005. – 798 с.
4. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издат. дом Вильямс, 2001. – 495 с.
5. Стонер Джеймс А. Ф., Долан Эдвин Г. «Введение в бизнес» К. Издательство Европейского факультета финансов, информационных систем, менеджмента и бизнеса, 2000. - 340 с.

Koba V.G.

QUALITY MANAGEMENT AS A FACTOR OF PRODUCTS AND SERVICES COMPETITIVENESS

In this article quality is considered as the most important component of the competitiveness under the market economy, where the structure of distribution of goods and services is defined only by customers and suppliers of goods and services. In the market economy quality occupies the main position in the policy of the social and economic development of the country. In the countries, where the social and economic system is based on the private property and commodity-money relations, the level of the quality is a reliable indicator of the overall economic development. At the market when the rivalry intensifies the issues of increase of the goods and services quality get to be especially sharp.

In this case it's important to reach a balance between consumers' needs and ability of the producer to realize them allocating the consumers preferences in acceptance of the commodity features. The main measures for meeting quality goals are both the satisfaction of consumers needs and getting benefits by shareholders and employees of the enterprise, firm/ company.

Key words – quality, quality management, rivalry, consumers, market economy, satisfaction of consumers' needs.

УДК: 658.15(477)(045)

Мізюк С.Г., Шелудченко В.В.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено сутність антикризового управління транспортним підприємством, визначено фінансові та економічні умови здійснення антикризової політики.

Ключові слова: транспортне підприємство, фінансово-економічні умови, криза, види криз, управління, принципи, система антикризового управління.

В статье исследована сущность антикризисного управления транспортным предприятием, определены финансовые и экономические условия антикризисной политики.

Ключевые слова: транспортное предприятие, финансово-экономические условия, кризис, виды кризиса, управление, принципы, система антикризисного управления.

Постановка проблеми. В нестійких та нестабільних економічних умовах господарювання транспортних підприємств, в їх управлінській та фінансово-економічній діяльності, набувають сили фінансові ускладнення, викликані внутрішніми та зовнішніми факторами, які дестабілізують їх фінансову та господарську діяльність.

Формування антикризової політики для підприємств транспортної галузі, яка спрямована на їх виживання і адаптацію до ринкових умов, стає особливо важливим в умовах, коли виникають зміни, що мають глобальний характер. Забезпечення антикризової діяльності на постійній основі дає змогу сформувати ефективну підсистему управління транспортним підприємством в кризових ситуаціях.

Антикризове управління підприємствами в ринкових умовах для економіки України обумовлене трансформаційними процесами та необхідністю фінансового оздоровлення багатьох транспортних підприємств, здійснюючих свою діяльність в складних сучасних економічних умовах, що характеризуються циклічними фінансовими кризами, нестабільною політичною та економічною ситуацією у державі, тому воно вимагає від усіх українських підприємств досвіду, який вони не мали до теперішнього часу.

Стикаючись з подібною ситуацією підприємства, застосовують підходи та методи, характерні для досвіду ще радянського періоду, що призводить до втрати часу, упродовж якого криза встигає розвинутися та призвести до банкрутства підприємства. У зв'язку з цим у ринкових умовах господарювання особливого значення набуває визначення, та попередження проблем сфери антикризового управління транспортними підприємствами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та практичним аспектам антикризової політики та управління діяльністю підприємств під час кризи присвячені праці таких відомих авторів, як: В. Бівера, Е. Альтмана, І. Бланка, Ю. Бріггема, О. Ковальова, Г. Юна, Р. Хіта та інших.

Останнім часом зросла кількість досліджень та публікацій стосовно антикризового управління. Перш за все, це пояснюється кризою, що охопила більшість підприємств різних галузей. Багато уваги було приділено питанням ефективного антикризового управління, виникненню та попередженню кризових явищ на підприємстві. Питання антикризового управління в своїх працях досліджували багато вітчизняних та закордонних науковців, зокрема: Е. М. Короткова, Е. С. Мінаєв, С. С. Ільїн, А. Г. Грязнова, А. П. Балашов, І. О. Бланк, В. О. Василенко, Л. О. Лігоненко, Л. С. Ситник, А. П. Градов, А. Д. Чернявський, З. Є. Шершньова. В наукових працях розглядаються сутність, теоретичні основи і методологічний інструментарій впровадження антикризового управління на підприємстві, значна увага приділяється теоретичним питанням виникнення, розвитку кризових ситуацій, а також практичним аспектам проведення стабілізаційних заходів щодо виведення підприємства з кризи.

Проблемам економічної безпеки антикризового управління транспортних підприємств приділяли увагу такі вчені, як О. Ареф'єва, Є. Сич, О. Казаченко, Т. Кузенко, П. Клименко, В. Коба, В. Мізюк, С. Мізюк, В. Мунтян, В. Шликов та інші.

Метою статті є визначення сутності антикризового управління транспортних підприємств та фінансово-економічні умови її впровадження.

Вклад основного матеріалу. Наслідки економічної кризи на вітчизняних ринках особливо гостро розглядають необхідність вдосконалення стратегії розвитку підприємства і підготовки до наступної фази зростання.

В цілому, антикризове управління можна охарактеризувати як вид управління, який дотримується принципів цілеспрямованості, комплексності, корисності, безперервності, ефективності, гнучкості, оперативності, раціональності. Представлені характеристики є тими властивостями, які забезпечують можливість розробки і реалізації актуальної і результативної антикризової програми.

Найбільш послідовно та повно сутність антикризового управління розкрито І. О. Бланком. На його думку, під антикризовим управлінням слід розуміти постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та недопущення їх поширення і стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування. Сутність даного терміна розкрита І. О. Бланком стосовно антикризового фінансового

управління, тобто з акцентом на застосування фінансових засобів та інструментів реалізації даного процесу [3].

Таким чином, окремі автори вважають за необхідне використовувати антикризове управління лише за наявної кризи (О. Терещенко, І. Бланк), інші, навпроти, відстоюють твердження стосовно того, що антикризове управління має постійно діючу функцію, незважаючи на характеристику стану підприємства (Е. Уткін, Л. Лігоненко, Н. Туленков).

Найчастіше антикризове управління розглядається як певна система, спрямована на усунення перешкод, які частіше за все виникають у зовнішньому середовищі. Однак в останній час в економічній літературі з'явилися роботи, у яких досліджуються кризи розвитку підприємств й розвивається сучасна концепція антикризового управління на підприємстві, згідно якої періодичне настання кризи на підприємстві розглядається як закономірний процес, пов'язаний з циклічними потребами модернізації та реструктуризації підприємства, і вже потім з несприятливим впливом зовнішнього середовища.

Отже, висвітлення проблем антикризового управління присвячено головним чином дослідженню питань оздоровлення підприємства за умов наявності кризи, на нашу ж думку, антикризове управління має бути невід'ємною складовою управління сучасним підприємством становити систему заходів, спрямованих не тільки на вихід підприємства з фінансової кризи, але й на запобігання виникнення такої ситуації.

Кризую в науковій літературі називають переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні чи зсередини що потребує від неї якісно нового реагування [2]; загальну універсальну фазу будь-якого циклу, період порушення рівноваги; зміну тенденцій життєдіяльності системи, тобто порушення її стійкості, що радикальним чином її оновлює [4].

Антикризове управління, як мікроекономічна категорія, відображає виробничі відносини, що складаються на рівні підприємства при його оздоровленні або ліквідації, а заходи поділяються на стратегічні й тактичні. Стратегічні полягають в аналізі й оцінці становища підприємства, вивченні виробничого потенціалу, розробці виробничих програм, політики доходів, інновацій, стратегії, загальної концепції оздоровлення. Тактичні — у визначенні сучасного стану, прибутку, збитків, виявленні внутрішніх резервів, залученні кредитних засобів, висококваліфікованих спеціалістів, у структурних кадрових змінах, зміцненні дисципліни тощо [3]. Стратегією антикризового управління є сукупність дій та послідовностей застосовуваних управлінських рішень, що дозволяє оцінити, проаналізувати і розробити необхідну систему впливу на оздоровлення підприємства з метою запобігання його банкруства. Антикризова політика — генеральне спрямування діяльності керівництва

підприємства, сукупність принципів, методів, форм організаційної поведінки, спрямованих на збереження, зміцнення і покращення фінансового і техніко-економічного стану підприємства, на формування механізму управління, який здатний вчасно реагувати на постійні зміни кон'юнктури ринку з урахуванням стратегії підприємства.

Важливим етапом діяльності є визначення не тільки причин виникнення кризи, а і характером її перебігу, видом, а й з факторами, які ініціюють виникнення кризових ситуацій. Отже, для виявлення ознак майбутньої кризової ситуації, тобто симптомів кризи, виникає потреба у діагностиці стану фінансово-господарської діяльності підприємства та тенденції зміни його показників. Суть антикризового управління у цьому випадку полягає в тому, що заходи щодо запобігання кризової ситуації повинні вживатись задовго до її настання, тобто доцільно не лікувати наслідки кризи, а запобігати їм. Тому, основною метою нашої статті є визначення превентивних заходів антикризового управління транспортних підприємств.

Комплекс превентивних заходів необхідно визначати з системи кризових явищ на макро- та мікрорівнях. Класифікація кризових явищ в Україні на рівні підприємств дозволяє виділити наступні типи криз: стратегічна криза, криза результатів та криза ліквідності. Так, стратегічна криза підприємств транспорту характерна такими рисами, як зниження темпів зростання перевезень, зменшення доходів від перевезень та непрофільної діяльності, погіршенням взаємовідносин з економічними агентами, втратою підприємством конкурентних переваг. Якщо в цих умовах не ініціюється розробка превентивних антикризових заходів (наприклад, диверсифікація або переорієнтація діяльності, вихід на нові ринки), підприємство може втратити можливість отримувати стабільний прибуток, що у перспективі призведе до збитковості та розгортання кризи результатів. Криза результатів характеризується зниженням показників рентабельності, збитками по поточним операціям, нестачею власних оборотних коштів та знеціненням акцій. У подібному стані підприємство зазнає збитків і змушене спрямовувати частину оборотних коштів на їх погашення і, як наслідок, переходить до режиму скороченого виробництва. У цьому випадку криза загрожує подальшому існуванню підприємства та потребує негайного проведення фінансової санації. Криза ліквідності характеризується більшою чи меншою неплатоспроможністю підприємства. Індикаторами цього типу кризи можна вважати низькі значення коефіцієнту ліквідності, нестачу коштів, слабку забезпеченість власними оборотними коштами, невиправдане зростання відношення боргових зобов'язань до загальної суми активів. Кризу неплатоспроможності можна розглядати як реальну загрозу зупинки підприємства та подальшого банкрутства.

Взагалі виділяють такі основні принципи, на яких ґрунтується система антикризового управління - це рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту, а також повна реалізація внутрішнього потенціалу для виходу з кризи .

Основними напрямками антикризового управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка нової управлінської, фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу [2].

Кризова ситуація подолається з успіхом і антикризова політика буде ефективною при проведенні таких фінансово-економічних та організаційних умов, як глибокий причинний аналіз ситуації; послідовне впровадження заходів з удосконалення культури управління транспортним підприємством на оперативному і стратегічному рівнях; залучення працівників до управління кризою на всіх етапах для забезпечення співпраці і зацікавленості; раціонально використовуватимуться страхові фонди подолання кризової ситуації. На транспорті необхідною умовою початку діяльності є питання її страхування.

Розглядаючи різні антикризові заходи, до яких удаються сьогодні сучасні підприємства, найпоширенішими та найактуальнішими можна назвати: *скорочення витрат, горизонтальна й вертикальна інтеграція, аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів, жорсткість контролю всіх видів альтернативних витрат, перегляд організаційної структури на предмет виключення зайвих рівнів управління, оптимізація технологічних процесів, оптимізація оподаткування, жорсткість кадрової політики.*

Але, все ж таки, основною умовою виходу підприємства з кризи є забезпечення позитивного чистого грошового потоку. На практиці можливості істотного збільшення об'єму власних фінансових ресурсів, в умовах кризового розвитку, обмежені. Тому основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством в кризових умовах є скорочення об'єму споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів.

Отже, щоб всі вище перераховані заходи управління у кризових ситуаціях були впроваджені в дію і при цьому були отримані необхідні результати в стислі строки і з мінімальними втратами, необхідно: покращити

якість інформації, підвищити здатність швидкої реакції завдяки передбаченню кризової ситуації, здійснювати стратегічне планування, формувати бюджет компанії, підвищити якість групових рішень, організувати менеджерів у групи по подоланню кризи, проводити превентивні заходи кризових ситуацій по наступних напрямках: фінансово-господарська діяльність, культура управління, інноваційна активність, моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища та критерії прийняття рішень.

Висновки. Таким чином, формування антикризового фінансового управління для підприємств транспорту спрямоване на їх виживання і ринкову адаптацію, стає особливо важливим в умовах, коли виникають перетворення, які мають глобальний характер.

На підставі вище викладеного можна зробити висновок, що антикризове фінансове управління транспортним підприємством може бути успішним, якщо воно своєчасне, а також носить превентивний характер. Отже, тільки таке управління в сучасних, швидко змінних умовах, здатне досягти поставленої мети і ефективно вирішувати завдання загальної системи управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Айвазян З.А. Антикризисное управление: сущность стабилизационной программы / З.А. Айвазян, В.В. Кириченко// Эксперт. – 2001. -№8.
2. Амосов А.Ю. Економіко-правове забезпечення антикризового фінансового управління: державно-управлінський аспект/www.nbuv.gov.ua.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс . – 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. – К. : Эльга; Ника-Центр, 2008. – 656 с.
4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, М. В. Тарасюк, О. О. Хіленко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 377с.
5. Мізюк С.Г. Оцінка інноваційного ризику у забезпеченні економічної безпеки авіапідприємства. /С.Г. Мізюк // Проблеми системного підходу в економіці: Збірник наукових праць – К.:НАУ, 2014. Вип.47 – с.173- 183.
6. Штангрет А.М., Копитюк О.І. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. – К.:Знання, 2007. – 335 с..
7. Щелкунов В.І., Мізюк С.Г., Астапова Г.В., Мізюк В.В., Буглак О.В., Методи забезпечення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості авіапідприємств корпоративного типу: Монографія. – К: Наук. думка, 2007. – 160 с.

Mizyuk S.G, Sheludchenko V.V.

FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITIONS OF TRANSPORT ENTERPRISE CRISIS MANAGEMENT

In volatile and unstable transport companies economic conditions, their financial and economic activity, become effective financial difficulties caused by internal and external factors that destabilize their financial and economic activity.

Formation of anti-crisis policy for the enterprises of transport industry, aimed at survival and adaptation to market conditions, it is particularly important at a time when there are global changes. Providing anti-crisis activities on a regular basis allows effective management subsystem form a transport undertaking in crisis situations.

Crisis management of companies - a relatively new phenomenon for the economy of Ukraine. It is caused by transformation processes and the need for financial recovery of many transport companies, operating in difficult current economic environment, characterized by cyclical financial crises, unstable political and economic situation in the country, because it requires all Ukrainian enterprises experience that they had to date time.

Faced with a similar situation companies use approaches and techniques specific to the experience of the Soviet period, resulting in the loss of time that the crisis has time to develop and lead to bankruptcy. In this regard, the market economy conditions, special importance is the definition and prevention of problems areas of crisis management transport undertakings.

In the article the authors investigated the nature of crisis management transport undertaking, by the financial and economic conditions of the anti-crisis policy. It was determined that the formation of anti-crisis financial management for transport enterprises aimed at their survival and market adaptation is particularly important at a time when there are global changes.

Based on the above stated it is possible to conclude that the crisis financial management of a transport enterprise can be successful if it is timely and is preventive in nature. Thus, just as in modern management, the rapidly changing conditions, can achieve this goal and effectively solve problems common system management.

УДК 338.984

О.М. Петровський,
С.В. Петровська

ТРАНСФЕР ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АВІАТРАНСПОРТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглядається проблема формування, трансферу та впровадження високих технологій авіаційного профілю на основі методології конвергенції комплексних програм інноваційного розвитку авіаніаційних підприємств.

Постановка проблеми. Прискорення дифузії інновацій стало визначальним процесом, характерним для сучасної динаміки світової економіки. Формування чергового технологічного укладу стискується в часі в значній мірі завдяки міжнародному науково-технічному співробітництву та глобальному розвитку і трансферу технологій. В багатьох галузях господарства створюються спеціалізовані центри передачі інновацій, які вирівнюють можливості та ступінь прогресивності виробничих і бізнес-процесів окремих підприємств, що в свою чергу вимагає прискорених темпів їх інноваційного розвитку відповідно до прийнятих міжнародних вимог і стандартів. Зважаючи на те, що авіаційна галузь є однією з найбільш наукоємних, проблема міжнародного трансферу інноваційних технологій, який дозволяє забезпечувати конкурентоспроможність авіатранспортних підприємств, стає головним завданням і змістом стратегій інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси трансферу технологій, спрямовані на формування конкурентних переваг підприємств на ринку транспортних послуг достатньо глибоко досліджуються в роботах Щелкунова В.І., Сича Є.М., Бромберга Г.В., Андросової О.Ф., Олександрової В.П., Соловйової В.І. та багатьох інших. В той же час слід зауважити, що трансфер авіаційних високих технологій має свою специфіку розповсюдження наукоємних та високоінтелектуальних розробок і тісно пов'язаний з ситуаційно-інформаційним середовищем інноватики у сфері авіатранспортної діяльності.

Метою даної роботи є намагання узагальнити теоретично-методичні підходи до визначення і класифікації високих технологій, пов'язаних з авіатранспортною діяльністю вітчизняних підприємств, а також сформувати інноваційну стратегію їх інтеграції у світову авіаційну спільноту, де використання найсучасніших аерокосмічних та ІТ-технологій є обов'язковим міжнародним стандартом ведення авіабізнесу.

Виклад основного матеріалу. В Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» високі технології визначаються як технології, які розроблені на основі новітніх наукових знань, за своїм технічним рівнем перевищують кращі вітчизняні та іноземні аналоги і спроможні забезпечити передові позиції на світовому ринку наукомісткої продукції.

Світовий ринок високих технологій поділяється на сектори, які генерують високі технології, і сектори, що їх споживають. Об'єкти міжкраїнного трансферу технологій, в тому числі і високі, виступають як в уречевленому (у товарах), так і в не уречевленому вигляді. Базуючись на цьому принципі, фахівці Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) шляхом співвідношення витрат на дослідження та розробки до загального обсягу виробництва виділяють чотири рівні технологічної інтенсивності: високотехнологічна; високотехнологічна середнього рівня; технологічна середнього рівня- низько технологічна.

Авіатранспортні підприємства – аеропорти і авіакомпанії – відносяться до високотехнологічного сектору споживання, а не генерації високих технологій, що й визначає особливості трансферу. Хоча слід зважати і на те, що саме потреби авіа бізнесу ініціюють розробку багатьох високоінтелектуальних систем, формуючи інноваційну економіку знань у сфері забезпечення суспільства гідними транспортно-логістичними послугами.

На світовий ринок авіатехніки щорічно постачається близько 1100-1200 магістральних, регіональних та бізнес-літаків. Обсяг ринку, що становить 60-65 млрд дол., розподіляється в основному серед чотирьох провідних виробників - американської компанії Boeing, європейської Airbus, канадської Bombardier і бразильської Ембраер. Частка виробників з інших країн становить близько 10%. Країни СНД в сукупності виробляють менше 2% авіатехніки цивільного призначення.

Світовий ринок цивільної авіації має достатньо високі перспективи розвитку в найближчі 20 років. За прогнозами експертів Boeing, обсяг ринку нових цивільних літаків в означений період складе 2.6 трлн дол. Посилення конкуренції на ринку призведе до зростання обсягу авіаперевезень.

Збережеться високий попит на нові цивільні літаки. Знижена витрата палива і збільшена дальність польоту створять можливість зв'язати безпосадковими маршрутами аеропорти по всьому світу. Очікується, що нові лайнери зі зниженим рівнем шуму і викидів повністю змінять вигляд світового авіапарку. На трансконтинентальних маршрутах будуть переважати широкофюзеляжні літаки, здатні реалізувати раціональні частоту і кількість безпосадкових рейсів. Значну частину парку літаків складуть вузькофюзеляжні лайнери, які дозволять авіакомпаніям виконувати більше

безпосадкових рейсів на внутрішніх напрямках і міжнародних маршрутах малої протяжності. Тенденції зростання обсягу авіаперевезень, потреби ринку в найближчі два десятиліття будуть практично повністю забезпечуватися за рахунок вузько-і широкофюзеляжних літаків місткістю від 100 до 400 пасажирів. Найбільшим ринком цивільної авіатехніки в період до 2025 р стануть країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Україна також є однією з світових авіаційних держав. Загальновідомо, що авіаційна галузь є найважливішим показником технічного потенціалу країни. Багато розвинених країн виробляють комп'ютерну, побутову техніку, автомобілі, але не можуть поодинці виготовити авіаційну техніку, для цього їм доводиться об'єднуватися в консорціуми. Україна ж, незважаючи на економічні труднощі, здатна самостійно розробляти і виготовляти конкурентоспроможну на світовому ринку авіаційну техніку.

Україна входить у дев'ятку країн світу, здатних у замкненому циклі проектувати і випускати літаки. Наша держава понад півстоліття спеціалізується на створенні транспортних та військово-транспортних літаків, авіаційних двигунів, радіоелектронного устаткування. Літаки сімейства «Антонов» експлуатуються більш ніж у 50 країнах світу. Саме в Україні створені найпотужніші літаки в світі – «Руслан» та «Мрія». В Україні працює понад 160 підприємств, проектних установ та наукових закладів авіаційно-космічної галузі. Вони реалізують сьогодні програму модернізації і оновлення серійного виробництва потужного транспортного літака АН-124 «Руслан», програму регіонального реактивного пасажирського літака нового покоління АН-148, АН-158, АН-178 виробляють сучасні авіаційні двигуни. Переконливими доказами високотехнологічних та конкурентних можливостей України на світовому ринку авіаційних технологій є серійне освоєння принципово нових моделей літаків, які вважаються найперспективнішими моделями ХХІ ст.

«Двигуном» високих технологій в авіатранспортній галузі виступають не тільки літаки і вертольоти та їх пристрої, але й пов'язані з сучасним рівнем сервісу інформаційно-комунікаційних технологій обслуговування пасажирів і вантажів. Існування глобального інформаційного простору, доступність відомостей про найновіші інтелектуальні розробки та унікальний досвід вирішення складних проблем підприємствами-лідерами різних галузей спільно з провідними науковими організаціями генерували специфічну методологію створення високих технологій – конвергенцію. Цей термін визначає об'єднання в єдиний комплекс (сходження в одній точці) багатьох процесів, операцій, технологій. Так з'явилися композитні матеріали, електронний бізнес, теорія «єдиного вікна» для сервісного обслуговування споживачів, корпоративні інформаційні системи – спеціалізовані інформаційно-комунікаційні технології.

Інформаційний бум навколо створення програмних рішень для електронного бізнесу відкрив для широкого загалу системи:

- управління відносинами з клієнтами (CRM);
- управління відносинами з партнерами (PRM);
- управління ланцюгом створення цінностей (SCM);
- управління ресурсами підприємства (ERP);
- управління закупівлями (E-PROCUREMENT) та інш.

Виявилось, що інноваційний підхід ще більш потрібний при трансфері таких програмних новацій, тобто при їх дифузії в умовах інформаційного суспільства. В процесі формування і дослідження нових форм й каналів трансферу з'ясувалась тенденція трансформацій інновацій змістовного характеру в інновації комунікативного характеру, які допомагають створювати нові інтелектуальні продукти, орієнтовані на формування «споживчої» новизни.

Таким чином створюються умови формування конкурентних переваг підприємств, які успішно користуються інноваційними продуктами та їх трансфером.

Вище зазначені теоретичні та методичні підходи необхідно використовувати і при розробці інноваційної стратегії розвитку транспортно-логістичної діяльності авіатранспортних підприємств.

Аналіз досвіду використання інформаційно-комунікаційних інновацій Європейськими авіакомпаніями та аеропортами дозволяє систематизувати програми трансферу новітніх високих технологій за найбільш вагомими напрямками діяльності авіапідприємств:

1. Інноваційне забезпечення авіаційної безпеки та безпеки польотів: інтелектуальний комплекс диференціації пасажиропотоку при проходженні зон безпеки в аеропорту; впровадження RFID-технологій радіочастотних посадочних талонів авіапасажира; система збору, обробки і систематизації персональних даних авіапасажирів; впровадження системи ольфакторного моніторингу; створення комплексної системи безпеки і протидії тероризму; системи додаткової та комбінованої реальності для тренінгів авіапрацівників різного профілю діяльності.

2. Програми створення умов трансферу інформаційних технологій: спеціалізовані системи управління польотами Sabre Movement Manager та управління екіпажами Sabre Grew Manager; канали і форми оплати і продажу послуг операційних партнерів in-house-еквайрінг; створення виробничих систем ІТ-платформи OCC/HCC, апаратно-програмного комплексу AMASIS; системи об'єктивного контролю наземних операцій OCS; впровадження двухсистемних навігаторів ГЛОНАСС/GPS; використання автоматизованих складських систем KARDEX.

Висновки. Визначаючи функціональну пріоритетність використання перспективних ІТ-технологій, ІКАО орієнтує авіапідприємства перш за все на підвищення рівня безпеки польотів та авіаційної безпеки, а також покращення авіаційного сервісу і рівня пунктуальності завдяки удосконаленню управлінських технологій та умови забезпечення економічної ефективності впроваджуваних інноваційних проєктів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій».
2. Андросова О.Ф. Інновації та їх дослідження на макроекономічному рівні // Вісник ТАНТ. – Тернопіль. – 2005. – С. 15-22.
3. И.В. Бойкова, С.Д. Гаврилов, Н.А. Гавриличева. Авиация будущего // Форсайт, 2009. - № 1 (9). – С. 5-15.
4. Д.І. Дідківський. Міжнародний трансфер технологій. – К.: Знання, 2011. – 365 с.
5. Программа инновационного развития ОАО «Аэрофлот – Российские авиакомпанияи». – Владивосток: ДВФУ, 2015. – С. 1-23.
6. Черепов А.В., Островська О.Б. Управління інноваційним процесом у ринкових умовах // Держава та регіони: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: ГУ «ЗІГМУ», 2005. - № 3. – С. 237-541.

O.Petrovskyi
S.Petrovska

TRANSFER OF HIGH TECHNOLOGIES IN AVIATION ACTIVITY

In the article the problem of formation, transfer and implementation of high technologies aviation profile based on the methodology of convergence of the integrated programmes of innovative airlines development.

This article, along with the official definition of "high technology" and "innovation transfer" an overview of the current state of the aviation industry as an example of promising developments of new types of aircraft and specialized IT technologies they use. The theoretical basis for the creation of the complex nature of innovation authors believe convergence method. This method is illustrated by examples of information and communication technology products and integrated aviation security, increased servicing of air passengers and air cargo, improvement of production technology and business air transport activities.

Determine the functional priority of the use of advanced IT technologies, ICAO orients airline primarily at improving the level of flight safety and aviation security, as well as improving aviation level of service and punctuality thanks to the improvement of administrative methods and conditions for ensuring economic efficiency of implemented innovative projects.

ЗМІСТ
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<i>Ж. Д. Аннілогова</i>	Роль кредитних спілок на фінансовому ринку України	3
<i>І.О. Борисюк, В.І. Покотилюк</i>	Стратегічне управління розвитком підприємства	9
<i>Воєвутко А.М.</i>	Антикризове управління підприємством як динамічною системою	15
<i>Гаврилко Т.О., Гавриленко А.В.</i>	Інформаційні системи управління фінансами: сучасні підходи до створення та функціонування	20
<i>Гармаш О.М.</i>	Моделювання процесів просування та надання освітніх послуг на ринку логістики	28
<i>Онищук В.О.</i>	Теоретико-прикладні засади формування механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства і його основних елементів	39
<i>Коваленко О.В.</i>	Стратегічні пріоритети розвитку маркетинго-інноваційної діяльності держави в умовах техніко-технологічної глобалізації української економіки	47
<i>Іванченко Н.О., Кучер С.Л., Кудрява С.В. Ковтуненко В.М.</i>	Аналіз сучасних систем та методів ефективного управління матеріальними ресурсами	55
	Методичні підходи для оцінки ефективності та результативності діяльності підприємств	60
<i>Олешко Т.І., Слесарь І.О</i>	Моделювання процесу бюджетування на підприємстві	65
<i>Парій В.М., Процюк Д.В.</i>	Теоретичні питання фінансового планування	70
<i>Ратушина Н.В. Корнійчук О.О.</i>	Конкурентний статус авіапідприємств України	75
<i>Соловей Н.В., Сліпенчук Г.В.</i>	Економічні відносини в сфері авіаційних перевезень України	80
<i>Тадєєв Ю.П. Бурлака О.М.</i>	Моделювання підтримки прийняття рішення у виборі постачальника сировини для нафтової галузі України	85
<i>Астапова Г.В.</i>	Економічне стимулювання працівників у стратегічному управлінні комерційними банками	90
<i>Ус Ю.В.</i>	Оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки машинобудівних	97

	підприємств	
Фісун Ю.В.	Low-cost, як стратегічний напрямок розвитку внутрішніх авіаційних перевезень в Україні	103
Хмельницька О.В.	Формування маркетингової стратегії сучасного підприємства в умовах кризи	108
Коваленко О.В.	Сутність та основні проблеми визначення економічної категорії витрат	114
Сібрук В.Л.	Підходи до оцінки маркетингових ризиків	119
Кучерук Г.Ю.	Організаційне забезпечення фінансового механізму реструктуризації авіа-підприємств	124
Черепня Г.М.	Формування управлінських рішень на основі побудови класифікаційних функцій впливу ризиків на стан діяльності машинобудівних підприємств	133
Прохорова В. В., Антипцева О.Ю	Концептуальні основи управління фінансовим розвитком машинобудівних підприємств : мотиваційно-орієнтована компонента	140
Чорній Б.П.	Умови зменшення ризиків при залученні інвестиційних коштів у діяльність підприємств	151
Шубін А.В.	Оптимізація депозитної політики комерційного банку	156
Тульчинська С.О.	Шляхи усунення недоліків при визначенні пріоритетів інноваційної діяльності	161
Міщенко М.І.	Економічні аспекти удосконалення логістичного менеджменту на транспорті	166
Коваленко О.В.	Сутність та основні проблеми визначення економічної категорії витрат	171
Тульчинський Р.В.	Роль інтелектуальної власності у забезпеченні економічної безпеки підприємства	176
Гладка І.В.	Організаційно-економічний механізм у системі внутрішньогосподарських відносин	181
Коба В.Г.	Управління якістю як фактор забезпечення конкурентоспроможності продуктів та послуг	187
Мізюк С.Г., Шелудченко В.В.	Фінансово-економічні умови антикризового управління транспортним підприємством	191
Петровський О.М. Петровська С.В.	Трансфер високих технологій в авіатранспортній діяльності	198

CONTENT
ECONOMICAL SCIENCES

<i>Anpilogova Z.D.</i>	Problems cu rrency fluctuations	7
<i>Borysiuk I.O., Pokotyliuk V.I.</i>	Strategic management of enterprise development	14
<i>Voevutko A.M.</i>	Anti-crisis management of the enterprise as a dynamic system	19
<i>Gavrylko T.O., Gavrylenko A.V.</i>	Information systems of financial management: modern approaches for creation and functioning	27
<i>Garmash O.</i>	Simulation the process of promoting and provide educational services in the logistics market	39
<i>Onischenc V.O.</i>	Theoretical and applied principles of the formation mechanism of the economic potential of the industry and its key elements	46
<i>Ivanchenko N.O., Kucher S.L., Kudriava S.V. Kovtunenکو V.M.</i>	Analysis of modern systems and methods of effective material resources management	55
	Methodological approaches to estimation of efficiency and productivity of the company's activity	64
<i>Oleshko T.I. Slesar I.O</i>	Modeling of budgeting in the enterprise	69
<i>Pariy V.N. , Protsiuk D.V.</i>	Theoretical issues financial planning	74
<i>Ratushna N.V. Korniichuk O.O.</i>	Competitive status of airline companies in Ukraine	79
<i>Solovey N.V., Slipenchuk A.V.</i>	Tconomic relations in the sphere of aviation transport of Ukraine	84
<i>Tadyeyev J.P. Burlaka O.M.</i>	Modeling of decision support in choosing a supplier of raw materials for the oil industry of Ukraine	89
<i>Astapova G.V.</i>	Economic incentives workers in the strategic management of commercial banks	96
<i>Uss Yu V.</i>	Assess the current ensure financial security engineering enterprises	102
<i>Fisun Y.V.</i>	Low-cost, as strategic direction of development of internal air transportations in Ukraine	107

<i>Khmelnyska O.</i>	Forming of marketing strategy of modern enterprise in the conditions of crisis	113
<i>Kovalenko O.V.</i>	Nature and main problem determination of economic cost category	118
<i>Sibruk V.L.</i>	Approaches to evaluation of risk marketing	123
<i>Kucheruk G.U.</i>	Organizational support of the financial mechanism of airline restructuring	132
<i>Cherepnya G.M.</i>	Formation of administrative decisions based construction classification functions of influence on the risk of machine-building enterprises	139
<i>Antyptseva A.U., Prokhorova V. V.</i>	Conceptual foundations of financial development manufacture of machinery, motivational-oriented components	150
<i>Cornie B. P.</i>	Conditions of reduction risks for engaging investment funds into the activity of enterprises	155
<i>Shubin A.</i>	Optimization of commercial bank deposit policy	160
<i>Tulchinskaya S.O.</i>	By addressing deficiencies in prioritization innovation	165
<i>Mishchenko M.I.</i>	Economic aspects of improvement of logistics of management on transport	170
<i>Kovalenko O.V.</i>	Nature and main problem determination of economic cost category	175
<i>Tulchinskiy R.V.</i>	The role of intellectual property in promoting economic security of enterprise	180
<i>Gladka I.V.</i>	Organizational and economic mechanisms in the system of internal relations	186
<i>Koba V.G.</i>	Quality management as a factor of products and services competitiveness	190
<i>Mizyuk S.G, Sheludchenko V.V.</i>	Financial and economic conditions of transport enterprise crisis management	197
<i>Petrovskiy O. Petrovska S.</i>	Transfer of high technologies in aviation activity	202

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 51

Технічне редагування С.В. Петровська

Опубліковано в авторській редакції

Підписано до друку 18.03.15.
Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Офсетний друк.
Обл.-вид. арк. 10,15. Ум. друк. арк. 10,15.
Тираж 150 прим.
Замовлення № Л-78.
Друкарня «ППНВ»
03148, м. Київ, вул. Пшенична, 2